Alfio Bardolla

con Alessandra Croce

L'ARTE della RICCHEZZA

dall'autore del best-seller *I soldi fanno la felicità*

SE NON SEI RICCO
È PERCHÉ NESSUNO TE LO HA
ANCORA INSEGNATO

BRUNOEDITORE

VISIT…

ALFIO BARDOLLA

con ALESSANDRA CROCE

L'ARTE DELLA RICCHEZZA

Se non sei ricco è perché

nessuno te lo ha ancora insegnato

Titolo

"L'ARTE DELLA RICCHEZZA"

Autore

Alfio Bardolla con Alessandra Croce

Editore

Bruno Editore

su autorizzazione di Sperling & Kupfer

Sito internet

www.brunoeditore.it

ATTENZIONE: tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale, professionale o finanziaria. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di investimento. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

Indice

Ringraziamenti		6
Prefazione		10
Parte prima: Il denaro e la ricchezza		
1.	Che cos'è il denaro?	24
2.	Che cos'è la ricchezza?	32
3.	Le caratteristiche dei milionari	42
4.	Che cosa ti darà il diventare ricco	46
5.	Decidi la tua definizione di ricchezza	52
6.	100% responsabile della tua vita	57
7.	Il tuo sistema operativo	68
8.	Riprogramma il termostato della tua ricchezza	76
9.	I sogni	86
10.	La legge delle entrate	89
11.	Gli italiani e la ricchezza	95
12.	Le donne, i figli e il benessere finanziario	109

Parte seconda: La paura

13. Come agisci quando provi paura 118
14. Gestire la paura con l'azione 123
15. Parlare a se stessi quando si ha paura 130
16. Associazione e dissociazione 138
17. Paura del successo 142
18. Paura del cambiamento 146
19. Paura di perdere l'autostima 150
20. Strategia per eliminare l'ansia e la paura 153
21. La biochimica della paura e dell'avidità 158

Parte terza: I debiti

22. Che cosa sono i debiti? 161
23. Debiti buoni, debiti cattivi 167
24. Le cause del debito 175
25. La vergogna, la paura, nascondere il problema 188
26. Chiudo l'azienda 200
27. Liberati dai debiti 206

Parte quarta: Il risparmio, gli investimenti

28. Perché risparmiare è un consiglio obsoleto 212

29. Perché imprenditori e professionisti devono imparare a investire e perché ogni investitore deve creare un'azienda 226

30. Cashflow vs capital gain 231

Conclusione – Conoscenze specialistiche e la formula del successo 239

Bibliografia 243

Gli autori 248

Per proseguire il tuo viaggio 252

Ringraziamenti

Ogni libro offre l'opportunità di ringraziare le persone che hanno contribuito in maniera significativa alla tua crescita. Il primo ringraziamento va sicuramente alla persona che più di ogni altra è stata responsabile della creazione di questo volume, la coautrice Alessandra Croce che ha dedicato più di tutti tempo per poter scrivere con me quest'opera. È sorprendente vedere quanto impegno e voglia di fare ci sia nei suoi occhi e quanta qualità ci sia nel lavoro che fa. Grazie dal profondo del mio cuore.

Vorrei poi ringraziare tutti i miei soci che nelle numerose società che possiedo hanno contribuito in maniera sostanziale ai successi anche economici che abbiamo condiviso in questi anni. Inoltre ringrazio le centinaia di persone che con un messaggio, con una email, con una parola, mi hanno fatto sapere quanto è cambiata la loro vita, facendomi rifocalizzare sul motivo per cui ho deciso di fare questo lavoro.

ALFIO

Si fallor sum. Se sbaglio esisto. Dedico questo libro a tutti coloro che hanno sbagliato, sono caduti e si sono rialzati, o stanno cercando di farlo. Sperando che possa aiutarli a non sbagliare più.

E lo dedico a mia figlia Guendalina, che ogni giorno dà un senso a tutto quello che faccio e che mi consente di sbagliare e di rialzarmi, senza mai smettere di amarmi. Un grazie va alla mia famiglia, mia mamma, mio papà e mia sorella Patrizia, e alla mia nonna Angela perché non mi hanno mai fatto sentire sola un solo giorno della mia vita.

Un ringraziamento va anche ad Alfio per il coraggio con cui affronta ogni sfida che la vita gli pone davanti e con il suo esempio mi ha insegnato che la conoscenza è nulla senza l'azione; quando siamo insieme so che nessun sogno è irrealizzabile e che nulla è impossibile.

ALESSANDRA

Insieme vogliamo ringraziare tutti i nostri collaboratori a cominciare da Sara Prina che ha realizzato i grafici di questo libro con la precisione e il sorriso con cui svolge quotidianamente il

suo lavoro. E insieme a Sara un grazie davvero speciale va a tutto il team Alfio Bardolla Training Company, a Fulvia Arienti e alle sue ragazze e ragazzi del sales team, grazie perché siete solari e aiutate le persone a credere di poter realizzare i loro sogni e lo fate con il cuore ogni giorno. Grazie a Manila Campisi, nostro responsabile marketing operativo, che alla sera non va mai a casa.

Un grazie all'area finanza e amministrazione: a Patrizia Merlino e a Silvana Vanasia che cercano ogni giorno di insegnarci la precisione. Grazie a Valentina Belmuso che è la bravissima assistente di Alfio e il braccio destro di Alessandra negli stralci insieme a Gabriele Lo Stimolo. Grazie a Mario Croce per averci aiutato a migliorare il servizio al cliente e grazie a Luca Bardolla per tutte le volte che ci aiuta con la parte IT. Ringraziamo anche «quelli delle Peak Performance»: Davide Bongiovanni e Tiziana Bardolla, Simona Pagliarin e Jacopo Gerosa, ineguagliabili acquisitori di immobili alle aste giudiziarie. Grazie ai ragazzi dell'area trading capitanati da Claudia Cervi, splendida trainer e trader. Grazie a Nino Asero, Alessandro Faccioli e Federico Zanardi per le loro performance esaltanti!

E infine, un grazie dal profondo del cuore a Elena Maraschi, la nostra editor, che ha davvero dato l'anima per questo libro e l'ha fatto sempre con delicatezza con sensibilità con allegria e con incredibile professionalità e competenza. Grazie Elena, non ce l'avremmo fatta senza di te.

ALFIO E ALESSANDRA

Prefazione

Questo libro ha la presunzione di sfidare le tue percezioni riguardo al denaro e alla ricchezza.

Tutti noi, quando parliamo di povertà, affermiamo con sicurezza che i poveri sono poveri a causa delle circostanze, oppure perché sono nati in paesi arretrati, o perché non hanno studiato. Se hai comprato questo libro significa che hai la fortuna di vivere in quella parte del mondo in cui ti è possibile avere accesso alle migliori informazioni, alla cultura e a tutto ciò che ti serve per sviluppare la tua capacità di produrre ricchezza.

Smettila di raccontartela.

Il denaro non fa discriminazioni di razza né di religione, non ha nessun interesse per la tua famiglia di provenienza o una curiosità specifica su chi sei e che cosa fai adesso. Ogni giorno deve iniziare come una nuova avventura, con davanti una *tabula rasa*. Così come gli antichi romani scrivevano su una *tabula* ricoperta

di cera cancellando ciò che avevano scritto in precedenza, così deve essere per te: la tavoletta di cera viene cancellata ogni mattina, e sta a te scrivere la tua storia. Non importa quello che hai fatto ieri.

Tutti abbiamo le stesse opportunità e lo stesso diritto di diventare ricchi se lo desideriamo.

L'unica persona che ti può fermare sei tu, se decidi di giocare senza conoscere le regole del gioco o se, pur conoscendole, non le rispetterai. Il denaro non ha occhi né orecchie; non si avvale certo dei sensi! Se ne frega di chi sei tu o di che cosa intendi fare con esso.

L'unica cosa che conta sono le regole.

Nella mia ricerca del segreto della ricchezza io le ho assimilate da molti uomini che sono stati capaci di costruire la loro fortuna. Ognuno di loro ha uno stile diverso dagli altri, ma le regole sono uguali per tutti.

E in questo libro cercherò di spiegartele.

Prima di iniziare la lettura del libro, fai questo semplice test che serve a misurare il tuo attuale QIF™. Queste domande porteranno alla luce il tuo grado di preparazione nell'approcciare i temi trattati in questo libro. Sappi che l'obiettivo è che tu possa imparare a sviluppare il tuo QIF™, così come puoi sviluppare tutte le tue abilità in altre aree della tua vita.

Misura il tuo QIF™

(Quoziente d'Intelligenza Finanziaria™)

1. *Di quanti diversi tipi di entrate disponi attualmente?*

A. Il mio lavoro e basta.

B. Il mio lavoro e una casa in affitto.

C. Sono disoccupato e senza reddito e mi mantengono i miei o sono studente.

D. Tre entrate (o più) che derivano da attività a cui dedico non più di cinque ore al mese e che superano le mie spese mensili attuali.

2. Quale indicatore consideri per misurare il tuo benessere finanziario?

A. Quanto guadagno.
B. Quanto ho in banca.
C. Il mio cashflow.

3. Hai 100.000 euro e ti propongono di acquistare un immobile a sconto da 70.000 euro. Che cosa fai?

A. Pago tutto in contanti.
B. Chiedo un mutuo al 100%.
C. Pago il 50% in contanti e per il restante 50% accendo il mutuo.

4. Sei ricco quando...

A. Ho un milione di euro.
B. Ho una Ferrari e tre case e non ho debiti.
C. Ho entrate non lavorative maggiori delle mie spese.

5. I tuoi risparmi rendono:

A. Magari avessi dei risparmi!
B. Il 2-3% annuo, sono sul conto corrente in banca.
C. Dal 10 al 20% annuo.
D. Dal 20 al 50% annuo.

E. Oltre il 50% annuo.

6. Come gestisci il denaro?

A. Gestisco io i miei soldi.

B. Li faccio gestire alla banca e a un promotore finanziario.

C. Quali soldi? Non ho risparmi.

7. Chi ti dà suggerimenti su come investire?

A. Il direttore di banca o il mio promotore.

B. Cerco di fare da solo imparando da chi ottiene risultati.

C. Non investo, non ho soldi o ho paura di perderli.

8. La tua professione:

A. Impiegato o dipendente.

B. Piccolo professionista o piccolo imprenditore con meno di 50 dipendenti o commerciante.

C. Imprenditore con più di 50 dipendenti.

D. Investitore.

E. Imprenditore e investitore.

9. Attualmente il tuo patrimonio netto è superiore a:

A. Che cos'è il patrimonio netto?

B. Negativo.

C. Fino a 100.000 euro.

D. Oltre 500.000 e fino a 1 milione.

E. Oltre 1 milione.

10. Attualmente risparmi:

A. Oltre il 20% al mese tutti i mesi.

B. Dal 10 al 20% tutti i mesi.

C. Dallo zero al 20% saltuariamente.

D. Niente risparmio. Non arrivo a fine mese!

11. La cosa importante in un investimento è:

A. Il ritorno sull'investimento (ROI).

B. Il ritorno sul capitale investito.

C. Non importa quanto rende, basta non perdere soldi.

12. I tuoi amici sono:

A. Spiantati come me.

B. Fanno parte della classe media.

C. Ho parecchi amici ricchi dai quali imparo come hanno fatto a fare i soldi.

13. *Quanto tempo dedichi alla tua formazione finanziaria?*

A. Oltre 10 ore a settimana.

B. Da 1 a 10 ore a settimana.

C. Meno di 1 ora.

14. *Quanto del tuo reddito mensile va a pagare debiti che non producono altro reddito?*

A. Oltre il 30%.

B. Dal 10 al 30%.

C. Da 1 a 10%.

D. Non ho debiti che non producono reddito.

15. *Se ti do 10.000 euro che cosa pensi che mi restituirai tra un anno?*

A. Meno di 10.000 euro.

B. Da 10.000 a 20.000 euro.

C. Oltre 100.000 euro.

16. *Preferisci:*

A. Non avere debiti.

B. Avere debiti che producono cashflow.

Ora calcola il punteggio che hai ottenuto e poi leggi il tuo profilo a pag. 23.

Punteggio:

1) A=1; B=2; C=0; D=5

2) A=0; B=1; C=3

3) A=0; B=3; C=1

4) A=1; B=0; C=3

5) A=0; B=1; C=2; D=3; E=5

6) A=5; B=1; C=0

7) A=1; B=3; C=0

8) A=0; B=1; C=3; D=4; E=5

9) A=0; B=-1; C=1; D=3; E=5

10) A=5; B=3; C=1; D=0

11) A=1; B=3; C=0

12) A=0; B=1; C=3

13) A=3; B=1; C=0

14) A=-1; B=0; C=1; D=3

15) A=0 ; B=1; C=3

16) A= -1; B= 3

La mia storia

Ho fondato la Alfio Bardolla Training Company nel 2004. Oggi, a distanza di pochi anni, è la società leader in Italia nel mercato della formazione finanziaria business to consumer, o, come preferisco dire, people to people. Perché questo è quello che facciamo: parliamo da persone a persone del loro futuro finanziario.

La piccola azienda nata in una soffitta oggi ha più di 50 persone che internamente o esternamente vivono e ruotano intorno a essa. Quasi ogni fine settimana in varie città d'Italia si tiene uno dei miei corsi sul denaro. Siamo i leader nel settore immobiliare, nel trading e in quello della psicologia legata al denaro. Eppure, nonostante i risultati sembra ancora di parlare a una piccola nicchia. Ogni volta che vedo qualcuno che investe tempo e denaro per frequentare i miei corsi e ascoltarmi sento di avere una grande responsabilità. So perfettamente che le cose che queste persone impareranno al corso, le informazioni che riceveranno cambieranno la vita di alcuni di loro così come hanno cambiato la mia quando ero solo un ragazzino pieno di sogni nato in un paese di montagna in provincia di Sondrio. Se si fosse dovuto basare

sulle informazioni ricevute a scuola o in famiglia, quel ragazzino non sarebbe mai riuscito a diventare una persona di successo e un modello per tanti.

Ascoltando le domande che mi rivolgono i miei corsisti mi rendo conto che sono le stesse che facevo io ai guru della finanza personale mondiale che avevo scelto come insegnanti. Ma se sei ricco, perché lo insegni agli altri? Ma se sei ricco perché lavori? La seconda domanda ha una risposta semplice: tutte le persone ricche, se ne hanno voglia e se amano quello che fanno, lavorano. Prendete i grandi capitani d'industria o i campioni dello sport, le rockstar o le stelle del cinema. Perché continuano a esercitare la loro professione anche se hanno già accumulato una fortuna che basterebbe a loro e ai loro figli?

Perché una persona ricca è una persona finanziariamente libera. Ed è questa libertà che la mette nella condizione di poter scegliere se lavorare ed esercitare una professione o meno. Solo il potersi permettere di smettere di lavorare mantenendo inalterato il proprio stile di vita rende liberi.

Fare soldi è come ogni altra abilità: non devi smettere di essere te stesso per imparare, devi solo aprire la tua mente e pensare in modo totalmente nuovo.

In questi anni la crescita della mia ricchezza è stata direttamente proporzionale all'applicazione di ciò che ho imparato. Quando ho fissato il mio obiettivo di 1 milione di euro avevo difficoltà a «vedere me stesso ricco». Ancora più difficile era immaginare che questo potesse accadere velocemente e con estrema facilità. Non ti chiedo di emulare me o altre figure che possano essere considerate dei modelli di riferimento per raggiungere la ricchezza. Quello che ti esorto a diventare è la più ricca e felice versione di te stesso!

Non solo quindi puoi diventare ricco, ma puoi anche cambiare la qualità della tua vita mentre lo stai diventando. Fare soldi è solo un'abilità. Diventare ricchi è un'arte. Questo libro tratta sia delle capacità che servono per fare soldi sia dell'arte di diventare ricchi. Se grazie a quello che scrivo o spiego ai miei corsi riuscirai a fare denaro come risultato dell'applicazione di un metodo, hai svolto solo il 50% del lavoro. Per il restante 50% dovrai essere più

felice, più forte, più grato, più appagato per sentirti veramente ricco nella tua vita. Il mondo non ha bisogno di altri miserabili milionari, ma ne ha di persone libere, di milionari illuminati.

La ricchezza si crea nella mente delle persone, e non è nient'altro che il prodotto dell'abilità dell'uomo di pensare.

In questi anni, avendo avuto a che fare sia con persone ricche sia con persone povere ho imparato che la vera differenza fra le due categorie è che chi appartiene alla prima pensa da ricco e chi appartiene alla seconda pensa da povero. Chi pensa da ricco lo fa indipendentemente dalla dimensione del suo conto in banca. E anche se dovesse essere temporaneamente a corto di liquidità riuscirà sempre a trovare una via per fare quello che realmente desidera nella vita. Chi invece pensa da povero molto probabilmente ha la testa piena di paure e ansie, anche se abita in una bella casa e non ha problemi economici.

Risultati del test

DA 0 A 26. La tua intelligenza finanziaria è gravemente insufficiente. Ti consiglio di svilupparla leggendo attentamente questo libro e compiendo ogni possibile azione per migliorare la tua situazione riguardo al denaro e alla possibilità di diventare ricco.

DA 27 A 49. La tua intelligenza finanziaria è nella media. E quindi se continui così potrai ottenere risultati mediocri. Se vuoi diventare ricco devi sviluppare il tuo QIF™ impegnandoti a fondo per raggiungere risultati eccellenti.

DA 50 A 60. Ti faccio i miei complimenti! Il tuo QIF™ è quello di una persona ricca. Sei sicuro di non essere uno dei miei coach? A parte gli scherzi, continua su questa strada e non smettere mai di formarti e di imparare nuovi metodi e strategie per incrementare la tua ricchezza.

Parte prima

Il denaro e la ricchezza

1

Che cos'è il denaro?

Il denaro è una forma di energia. Non crea o modifica le persone, ma agisce come un amplificatore, evidenziandone i tratti salienti e mettendone in luce gli aspetti più marcati. Come in una caricatura.

Non c'è una quantità fissa di denaro nel mondo; inoltre esso si trasferisce continuamente da una persona all'altra. È una quantità che si espande o contrae proporzionalmente al potere di creare, immaginare e sognare degli esseri umani.

Trasforma la tua relazione con il denaro

Quello sul denaro è uno degli argomenti che scatenano di più le emozioni. È frequente sentire persone che condividono le loro esperienze più intime, a volte addirittura parlano della propria vita sessuale con gli amici, ma difficilmente sentiremo qualcuno fare commenti dettagliati sulla propria situazione finanziaria. Questo

ce la dice lunga sul grado di emotività legato all'argomento denaro quando ci riguarda da vicino. Ma se lo scopo dei soldi è solo quello di agevolare e semplificare lo scambio di beni e servizi, allora che cosa conferisce loro tutto questo potere emozionale? Per quale motivo essi sono così strettamente connessi alla nostra sfera emotiva?

Siamo noi che diamo al denaro un significato metaforico, e di volta in volta lo facciamo diventare «libertà di scelta», «energia» o «la radice di tutti i mali». Da secoli ai soldi vengono associati il potere, lo stato sociale, la possibilità di offrire condizioni di vita migliori ai propri cari… A seconda della metafora che accosterai al denaro, questa ti porterà più vicino o più lontano dall'ottenerlo. Cercare di raggiungere la ricchezza quando si ha ancora una mentalità da poveri è come provare a guidare un'automobile tenendo i piedi simultaneamente sul freno e sull'acceleratore. Prova a farlo, se ci riesci!

Ti sei mai chiesto che cosa significa per te il denaro? Completa queste frasi e scopri qual è la tua programmazione inconscia, ovvero non quello che credi di pensare coscientemente ma quello

che veramente hai dentro di te. Fotocopia la pagina del test per poterla riutilizzare più volte. Dopo aver risposto a tutte le domande evidenzia ogni convinzione inconscia che potrebbe trattenerti dall'essere ricco.

1. Le persone che possiedono denaro sono:

_____

_____

2. Il denaro rende la gente:

_____

_____

3. Avrei più soldi se:

_____

_____

4. I miei genitori hanno sempre pensato che il denaro avrebbe:

_____

_____

5. Il denaro causa:

6. Ho paura che se avessi più denaro io farei/diventerei:

7. Il denaro è:

8. Per avere più denaro dovrei:

9. Io penso che il denaro:

10. Se fossi veramente ricco farei/diventerei:

_____

_____

11. La mia più grande paura riguardo al denaro è:

_____

_____

Ripeti l'esercizio un minimo di 3-4 volte a distanza di qualche giorno e verifica se le tue risposte sono cambiate. Qualche programmazione inconscia potrebbe avere bisogno di un po' di tempo per venire a galla.

Hai scoperto qualcosa di interessante? Hai delle convinzioni potenzianti sui ricchi, sul denaro e su come crearlo, o magari hai scoperto di avere delle convinzioni depotenzianti che non sapevi di avere?

Vuoi sapere come ho iniziato io? Ecco quali erano le mie convinzioni prima di intraprendere un percorso che mi ha portato a cambiare il mio software mentale riguardo al denaro.

1. Le persone che possiedono denaro sono *avide e cattive*.
2. Il denaro rende *egoisti*.
3. Avrei più soldi se *rubassi o imbrogliassi*.
4. I miei genitori hanno sempre pensato che il denaro avrebbe *rovinato l'armonia*.
5. Il denaro è *causa di litigi*.
6. Ho paura che se avessi più denaro io *tratterei male le persone diventando un arrogante*.
7. Il denaro è *la radice di tutti i mali*.
8. Per avere più denaro dovrei *lavorare di più*.
9. Io penso che il denaro *sia una rottura*.
10. Se fossi veramente ricco *aiuterei i più poveri, farei un sacco di regali e creerei una grande azienda*.
11. La mia più grande paura riguardo al denaro è *che è necessario e importante e non averne o perderlo quando lo si ha è un evento ancora più doloroso di non averlo mai avuto, ecco perché è importante imparare anche a proteggerlo*.

Questo è il punto in cui mi trovavo quando decisi di dover assolutamente fare qualcosa! Se non avessi cambiato la mia mentalità e le mie convinzioni non avrei mai potuto ottenere

risultati di successo: per raggiungere i risultati che non avevo mai raggiunto dovevo diventare la persona che non ero mai stato. Negli ultimi anni ho ampliato le mie conoscenze, ma la mia ricchezza non è aumentata proporzionalmente. Per fare un esempio, diciamo che le conoscenze che oggi posseggo valgono 100, e quelle che avevo quando ero povero valevano 70. Come vedete non c'è tutta questa differenza. Però ci sono milioni di euro in mezzo perché è cambiata la mia capacità di applicare direttamente e proficuamente quello che so. Si può dire, quindi, che ho sviluppato l'abilità di trasformare le mie conoscenze in azioni e quindi in denaro.

Leggi qui sotto l'esercizio che ti propongo e ascolta come reagisce emozionalmente il tuo corpo a queste frasi.

Io desidero denaro.

Il denaro viene a me facilmente.

Di denaro ce n'è più che a sufficienza attorno a me e nel mondo.

Per me è ok essere ricco.

Se ti senti a tuo agio nel leggere queste frasi e nel sentirti ricco, allora è probabile che tu stia già vivendo una vita da ricco o che tu sia sulla buona strada per diventarlo. Se, al contrario, leggendo le frasi sopra elencate, hai provato disagio, significa che hai una o più programmazioni inconsce che non ti fanno sentire ok rispetto all'attirare ricchezza nella tua vita.

La mente inconscia non è logica. Non sa se una programmazione è buona o cattiva per noi. La esegue e basta.

La programmazione principale viene dalla nostra famiglia di origine e dal substrato culturale in cui siamo immersi. Quindi sappi che la prima azione da compiere riguarda il prendere coscienza del fatto che potresti avere programmazioni inconsce che ti impediscono di diventare ricco e che, se non fai qualcosa per cambiare queste programmazioni e sostituirle con convinzioni potenzianti, difficilmente riuscirai ad acquisire ricchezza.

2

Che cos'è la ricchezza?

Molte persone fanno l'equivalenza: ricchezza = avere tanti soldi. Per me l'equivalenza corretta è: ricchezza = essere nel flusso.

Ricchezza significa avere abbondanza di denaro, amore, salute, gioia, divertimento. Vuol dire passare il tempo a fare cose che veramente hanno valore. Per esempio, quando io salgo sul palco nei fine settimana per tenere i seminari, se i miei collaboratori non mi segnalassero che è ora di smettere io parlerei ininterrottamente fino a sera senza sentire né la fame né la stanchezza. In quei momenti sono completamente nel flusso.

Questo senso di appagamento mi fa sentire ricco, e la sensazione di contribuire, anche se in minima parte, a creare un mondo migliore aiutando molte persone a liberarsi di convinzioni limitanti rispetto al denaro e a vivere una vita più libera, più consapevole e molto più felice, rappresenta la mia vera ricchezza.

È incredibile! Ogni giorno abbiamo a che fare con il denaro, e la maggior parte delle persone non si rende nemmeno conto di non avere neanche le nozioni più basilari per sapere come gestirlo e come non farsi gestire da esso.

Pianifica il tuo futuro perché quello è il posto dove andrai a vivere

E come possiamo pensare di costruire il futuro dove andare a vivere felicemente senza dedicare nemmeno cinque minuti a studiare i meccanismi che regolano il nostro rapporto con i soldi? Come possiamo costruire il nostro futuro se non siamo in grado di gestire il denaro che serve per crearlo?

Per qualunque abilità desideriamo imparare ci affidiamo a un maestro: sciare, suonare uno strumento, ballare, disegnare. Oppure se siamo degli autodidatti facciamo da soli: sbagliamo, cadiamo, facciamo progressi e ci rialziamo. Poi cadiamo ancora fino a che non impariamo e andiamo avanti. In ogni caso ci applichiamo. Invece quando si parla di soldi cominciano i problemi. Prendiamo suggerimenti da chiunque, soprattutto da gente che non è affatto ricca! Il tuo direttore di banca è per caso

ricco? Il tuo promotore finanziario è stato capace di creare milioni di euro velocemente attraverso gli stessi consigli che dispensa a te? Se la risposta a queste domande è no, allora devi metterti in testa una volta per tutte che queste persone non sono i tuoi modelli di riferimento. Non devi rivolgerti a loro per avere consigli su come fare soldi. Semplicemente perché non lo sanno! E non ci hanno mai provato.

Esistono tanti tipi di ricchezza

Possiamo dividere la ricchezza in 7 aree principali.

Ricchezza finanziaria

Patrimonio netto, entrate automatiche, entrate attive. È la ricchezza tangibile, quella dei soldi, del tuo conto in banca, di quello che possiedi. Rappresenta tutto ciò che si può mettere nel proprio bilancio personale: immobili, soldi in banca, aziende, royalty, debiti, affitti, interessi.

Ricchezza emozionale

Capacità di capirsi, accettarsi, amarsi. Capacità di creare relazioni soddisfacenti con gli altri. Nessun uomo è un'isola. Una vita

pienamente soddisfacente dipende dalla qualità delle tue relazioni. La capacità di relazionarti con te stesso e di instaurare rapporti con gli altri condizionerà la percezione di ricchezza all'interno della tua vita.

Ricchezza spirituale

Senso di connessione con qualcosa di superiore, provare la sensazione di avere uno scopo nella vita. Per alcuni è la propria religione, per altri un senso di comunione con l'universo. Qualcuno pensa che sia già tutto scritto mentre qualcun altro crede nel libero arbitrio. Per tutti noi è importante essere in contatto con la nostra parte spirituale.

Ricchezza fisica

Vitalità, energia, benessere fisico, senso di pace interiore, di gioia. Lo dicevano gli antichi e oggi è sempre più valido: *mens sana in corpore sano*. Le aspettative di vita oggi sono aumentate moltissimo. Non ci si può più permettere di non avere cura del proprio corpo e del proprio benessere psicofisico. Le pessime abitudini come bere, fumare o mangiare compulsivamente vanno abbandonate per preferire uno stile di vita che ci consenta di

godere della massima salute per il tempo più lungo possibile.

Ricchezza intellettuale

Curiosità, capacità di apprendere, capacità di crescita intellettuale. Albert Einstein disse che la nostra crescita intellettuale dovrebbe iniziare con la nascita e terminare solo con la morte. Da quando sono piccolo non ho mai smesso di studiare, leggere, informarmi, fare corsi e utilizzare qualunque strumento possa darmi un vantaggio e ampliare le mie conoscenze. Nell'era dell'informazione il prezzo da pagare per la propria disinformazione rischia di essere veramente troppo alto.

Ricchezza di tempo

Avere tempo per se stessi, per fare un bilancio della propria vita, per crescere i propri figli, per viaggiare, leggere, studiare. Oggi il tempo è il vero bene di lusso. Quando avrai raggiunto la vera indipendenza finanziaria ti accorgerai che il vantaggio più grande sarà quello di avere finalmente tempo da dedicare a te stesso e ai tuoi cari.

Ricchezza di azioni

Capacità di fare, di trasformare le conoscenze in azioni. La capacità di agire è una delle caratteristiche principali delle persone di successo. Le azioni importanti creano ricchezza. Tutta la tua conoscenza sarà solo potenziale se non riuscirai a trasformarla in azioni.

I poveri purtroppo di solito sono focalizzati solo sui soldi, in quanto devono soddisfare i bisogni primari: mangiare, vestirsi, avere un tetto. Non rimane loro spazio per focalizzarsi sul vero cambiamento della loro situazione finanziaria. Un vero milionario è chi ha la capacità di esserlo in tutte le sette aree che ti ho appena descritto.

I 3 livelli della ricchezza

Ho aiutato migliaia di persone a intraprendere la strada per la ricchezza e ho potuto constatare che vi sono 3 passaggi fondamentali validi per tutti.

Primo livello

Consiste nel fare una scelta cosciente e consapevole e decidere

che è giunto il momento di diventare finanziariamente liberi. È il momento in cui ti rendi conto che per te è possibile farlo, anche e soprattutto emozionalmente. In questo livello prendi coscienza del fatto di dover fare un upgrade del tuo sistema operativo.

Secondo livello

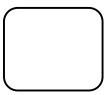
Riguarda il processo di acquisizione di nuove capacità necessarie per creare la mia ricchezza. Quindi informazioni tecniche, esperienza diretta, contatti con persone che operano con successo nel settore in cui si vuole eccellere. Chi raggiunge questo livello si trova tutti i giorni a realizzare attivamente la propria ricchezza.

Terzo livello

Riguarda le persone che seguono i loro investimenti per non più di 10/15 ore al mese per controllare che stiano andando nella giusta direzione. Chi ha un'azienda, a questo livello non si deve più presentare tutti i giorni in ufficio per mandarla avanti. Quello che ha creato infatti è in grado di crescere, svilupparsi e potenziarsi anche senza la sua presenza.

Quanto sei ricco?

In una scala da 1 a 10 scrivi in questo box quanto ti senti ricco, dove 1 sta per veramente povero e 10 per ricchissimo.



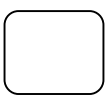
Prima di continuare ti vorrei chiedere se c'è una cosa nella tua vita per la quale ti senti veramente grato. Quali persone contano davvero per te, e quali esperienze sei felice di aver vissuto? Si dice spesso che tutto ha un prezzo. Se così fosse, quanto pensi che potrebbe valere la tua capacità di vedere? Quanto valgono i tuoi occhi? Ti basterebbero 100.000.000 di euro per vendere la tua vista?

E quanto vale per te la possibilità di camminare? Che valore ha un tuo braccio o una tua gamba? Saresti disposto a perderli in cambio di una forte somma di denaro? E cosa ne diresti di vendere la tua memoria, il tuo passato? Venderesti le persone che ami, la tua famiglia, gli amici? Se sì, per che cifra? E, se hai una relazione d'amore, la venderesti? E a che prezzo? Ora rifletti un

momento e pensa alle persone, alle cose, alle esperienze e alle abilità che possiedi e che ti hanno aiutato a crescere e a diventare quello che sei.

E adesso… quanto ricco sei veramente?

Fermati e guarda tutta la tua vita; poi riscrivi, sempre in una scala da 1 a 10, quanto ti senti ricco in questo momento.



Sono sicuro che ora ti senti molto più ricco di prima. Infatti, svolgendo l'esercizio che ti ho proposto si aumenta la percezione della propria ricchezza del 25-30%. Com'è possibile che un solo esercizio faccia già sentire più ricchi? Perché la ricchezza è un fattore mentale che si manifesta nel mondo fisico.

Quello che dico a volte sciocca e scuote la gente. Perché? È semplice: perché si è abituati a pensare che il denaro sia qualcosa che si ottiene attraverso il lavoro che si fa. Ma non è proprio così. Dopo aver visto e conosciuto le storie di migliaia di studenti,

posso dirti che il denaro è attirato soprattutto dalla persona che sei. Ovvero la tua ricchezza crescerà in modo più che proporzionale all'aumentare della tua capacità di gestire situazioni impegnative e alla tua capacità di uscire dalla zona di comfort.

3

Le caratteristiche dei milionari

Nel mio personale percorso verso la ricchezza ho intenzionalmente incontrato molti milionari, cioè uomini e donne che hanno costruito il loro benessere finanziario, e ho potuto riscontrare una serie di caratteristiche che li accomunano e che fanno di loro persone di successo, indipendentemente dal campo in cui lo hanno ottenuto.

Una delle discipline che più mi hanno aiutato a raggiungere i miei obiettivi è stata la Programmazione Neuro Linguistica, uno strumento di straordinaria efficacia attraverso il quale è possibile attuare un principio chiamato «Modeling», il quale sostiene che se osserviamo attentamente una persona che ottiene risultati di successo in qualunque campo e «modelliamo» le sue abitudini, i suoi comportamenti e perfino i suoi pensieri, a quel punto otterremo risultati simili.

Per ottenere risultati che non hai mai ottenuto devi essere la persona che non sei mai stato.

Quali sono quindi i tratti distintivi dei milionari? Vediamoli insieme.

- I ricchi accettano la piena e completa responsabilità per qualunque evento capiti nella loro vita e si rifiutano di lamentarsi delle situazioni, di cose o persone.
- I ricchi sanno che la ricchezza è uno stato mentale, e provano un senso di abbondanza e gratitudine. Inoltre sono coscienti che una stabile ricchezza finanziaria è il risultato di un processo e di un modello sempre replicabile, oltre che di sensazioni fisiche che ci permettono di fare azioni specifiche e intensive.
- I ricchi vivono in un ambiente stimolante e potenziante composto dal gruppo dei loro «pari». Non mi stancherò mai di ripeterlo: è importante che l'ambiente che vi circonda vi supporti e abbia convinzioni potenzianti.

Chi compie il percorso di crescita finanziaria con gli amici o con

il partner è decisamente avvantaggiato rispetto a chi è da solo. Fai leggere questo o altri libri sull'argomento alle persone a cui vuoi bene e coinvolgile nei tuoi progetti. La maggior parte di noi proviene dalla classe media o bassa, e questo ci condiziona moltissimo. Con questa programmazione tu saresti in grado di raggiungere la ricchezza e l'abbondanza finanziaria? Sicuramente no. Ma ti do una buona notizia: il nuovo upgrade è scaricabile sul tuo sistema operativo attuale. Accelera anche tu questo processo cercando le persone che hanno già la nuova versione del sistema operativo che desideri avere e passa del tempo con loro, «modellandoli» e imparando da loro per ottenere risultati di successo.

Quando ho iniziato a scrivere questo libro uno dei miei obiettivi era quello di calare di peso. Avevo raggiunto i 90 kg, ed era arrivato il momento di tornare in forma, e così mi chiedevo quale disciplina mi avrebbe potuto aiutare: lo yoga, il pilates, la corsa eccetera. Patrizia, la sorella di Alessandra (coautrice di questo libro) che dagli inizi degli anni Ottanta, dall'aerobica in avanti, ha praticato tutte le più efficaci discipline per tenersi in forma, sostiene che se vuoi sapere come diventerà il tuo fisico seguendo

una determinata disciplina di allenamento, basta che guardi quello del tuo istruttore! Ehi, ma è esattamente quello che ti succede con chi ti dà informazioni in campo finanziario. Se le segui diventi come chi te le ha date! Vorresti essere come la persona che te le ha fornite?

4

Che cosa ti darà il diventare ricco

Ti sei mai chiesto cosa succederebbe se incominciassi il percorso per diventare ricco e arrivassi in fondo creando abbondanza finanziaria? Prenditi un po' di tempo. Concentrati e immagina di essere veramente ricco, di vivere la vita secondo quello che vuoi e non secondo le tue limitazioni.

Ora considera le seguenti aree della tua vita e scrivi come cambieranno diventando veramente ricco:

Relazioni personali/amicizie

_____

_____

Carriera

_____

_____

Famiglia

Salute

Divertimenti

Spiritualità

Tutte le aree della tua vita migliorerebbero, diventando ricco? Ci sono delle paure interiori che ti ostacolano nel tuo percorso verso la libertà finanziaria? Per esempio potresti avere paura che se diventassi ricco la tua famiglia si allontanerebbe da te perché dedicheresti troppo tempo ai soldi, oppure potresti temere che i

tuoi amici ti sceglierebbero solo per quello che hai e non per quello che sei. Quando hai la sensazione che ci possa essere una differenza positiva nel vivere da ricco, scrivi le 4 cose più importanti che potresti fare, essere o avere:

1

2

3

4

Questi 4 punti rappresentano i valori più alti che stai cercando di soddisfare nel tuo percorso verso la ricchezza. Non dimenticarti però di quel vecchio proverbio, secondo il quale se ti vuoi sentire

ricco basta che conti le cose che possiedi e che il denaro non può comprare.

Devi smetterla di dire «Non posso», «Non ci riesco», «Non ne sono capace». Il nostro cervello è strutturato per risolvere qualunque problema e per raggiungere ogni obiettivo sia in grado di raggiungere. Sappi che le parole che dici o pensi e il linguaggio che usi ha effetti sul tuo corpo e sulla tua mente (vedi Figura 4.1).

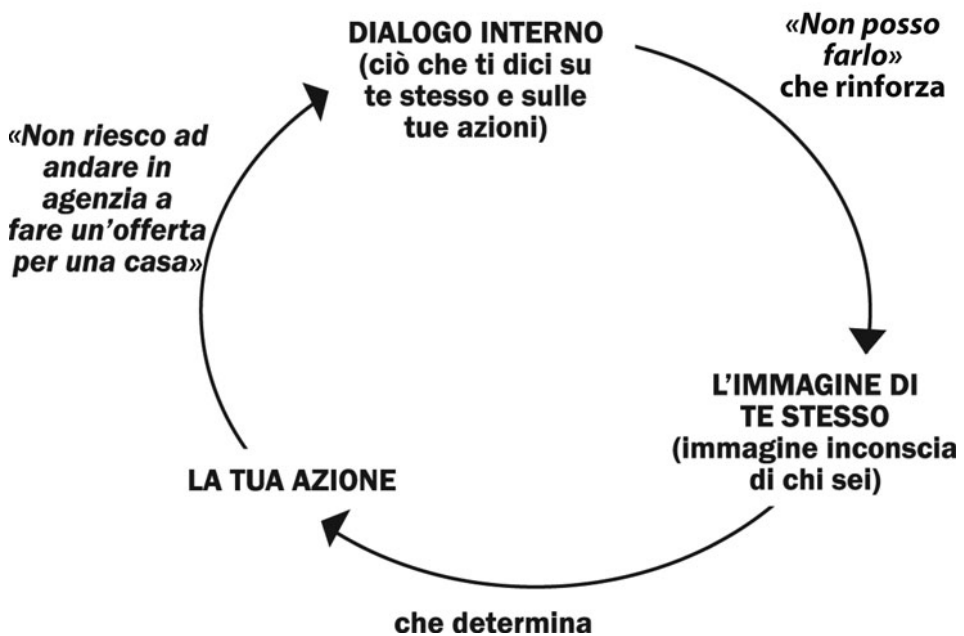

DIALOGO INTERNO
(ciò che ti dici su te stesso e sulle tue azioni)
«Non posso farlo»
che rinforza
L'IMMAGINE DI TE STESSO
(immagine inconscia di chi sei)
che determina
LA TUA AZIONE
«Non riesco ad andare in agenzia a fare un'offerta per una casa»

Figura 4.1

Fare azioni per essere vincenti

Al lavoro non ti pagano per quello che sei ma per ciò che fai. Il mondo riconosce e premia le azioni. È incredibile come le persone passino giorni e giorni ad analizzare, pianificare, organizzarsi mentre l'unica cosa sensata da fare è agire. Dopo anni come coach finanziario in campo immobiliare e in Borsa, sono in grado di dirvi che cosa fa la differenza fra i vincenti e i perdenti.

I *vincenti fanno azioni*, anche se ciò che mettono in atto non è subito perfetto. I vincenti imparano dagli errori, mettono in moto persone e situazioni che, come accade per le palle del biliardo, reagiscono a catena una volta colpita la prima. Le azioni creano poi il *momentum* finché non producono risultati.

Avete mai notato che le ultime lettere della parola soddisfazione corrispondono alla parola azione? In latino la parola *satis* significa abbastanza. I romani avevano capito che «abbastanza» azioni producono soddisfazione (*satisfactio*)!

Puoi avere tutta la conoscenza di questo mondo, essere nel posto

giusto al momento giusto, avere il corretto stato psicologico, ma se non agisci sarà tutto inutile.

5

Decidi la tua definizione di ricchezza

Cosa vuol dire essere ricco, per te? Se non hai una definizione di ricchezza come puoi sapere se l'hai raggiunta? E come puoi monitorare i tuoi successi?

Per la Banca Mondiale una persona è ricca quando ha 1 milione di dollari in attività finanziarie, ovvero quando ha titoli, denaro contante, azioni e qualunque cosa possa essere convertita in denaro nell'arco di pochi giorni (quindi non gli immobili). Per altri la ricchezza è avere 10 milioni di euro che al 3% annuo fruttano 360.000 euro da spendere (1.000 euro al giorno). Per altri ancora significa avere entrate automatiche (non dipendenti dal proprio lavoro) superiori alle uscite correnti, come spiegherò più avanti, per esempio se ho uno stile di vita che mi costa 3.000 euro al mese ed entrate che richiedono meno di 10 ore al mese per seguirle (per esempio entrate derivanti da affitti).

Esercizio:

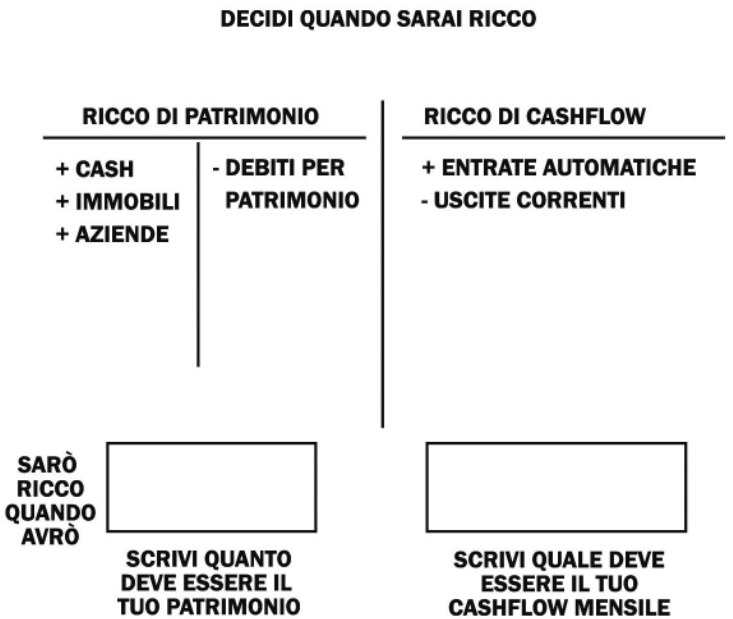


Figura 5.1

Posso anche avere due obiettivi distinti. Uno di patrimonio netto e uno di cashflow (vedi Figura 5.1). Ma partiamo dal linguaggio: se vuoi diventare ricco devi imparare la terminologia corretta. Che cos'è il patrimonio netto? È tutto quello che possiedi: denaro, aziende, azioni, fondi, immobili, meno tutti i debiti che hai. Il mio obiettivo iniziale è stato quello di avere 1 milione di euro di patrimonio netto. Con le mie conoscenze e capacità ho quindi

dedicato tempo a creare aziende e a comprare e vendere immobili, nonché a fare investimenti in Borsa che mi permettessero di realizzarlo.

Ora per me la definizione di ricchezza, una volta raggiunto il primo obiettivo, è diversa, e cioè significa avere più patrimonio ma anche avere del sano cashflow che tutti i mesi finisce nelle mie tasche o in quelle delle mie società. Il cashflow è la differenza tra quello che entra nelle tue tasche e quello che ne esce mensilmente. Deve essere positivo. Più è positivo e più sei ricco.

Ora che conosci l'obiettivo devi decidere tutti gli altri aspetti: quando partire, quando pensi di poter arrivare, che strada prendere per arrivarci e che cosa farai quando ci arriverai. Molti sono troppo pigri per diventare ricchi. Magari dicono di volerlo, ma poi al massimo comprano un biglietto della lotteria sperando di diventarlo. Non sono preparati a fare sacrifici, a studiare, a imparare a focalizzarsi, a cambiare. La maggior parte delle persone vorrebbe diventare ricca senza sforzo, quasi per caso o per un colpo di fortuna.

Il denaro è come uno sport. È necessario conoscere le regole del gioco, avere gli allenatori giusti e dedicare del tempo a diventare sempre più bravi.

Ricordati che i soldi non sono la soluzione. Se per caso stai pensando: «Se solo avessi tanti soldi potrei risolvere i problemi della mia vita», sei sulla strada sbagliata. Il denaro è come l'olio per il motore. Fa funzionare gli ingranaggi in maniera fluida ma non è il motore. E per questo motivo non si può sostituire alle relazioni, alla salute, alla famiglia.

Anche senza vincere alla lotteria tutti hanno la possibilità di diventare milionari. Supponiamo che tu abbia 20.000 euro. Hai due possibilità: metterli in un processo che crea ricchezza oppure metterli nel ciclo del tuo stile di vita (vedi Figura 5.2).

Nel secondo caso puoi renderti conto che non creerai mai ricchezza perché i tuoi soldi vengono spesi interamente.

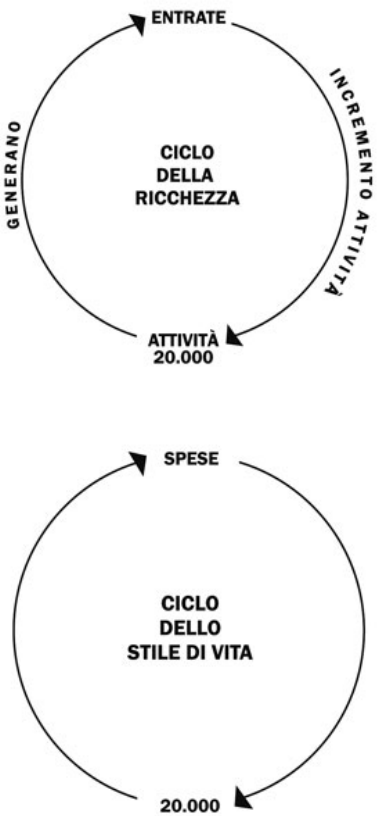


Figura 5.2

- 20.000 euro messi nel circolo della ricchezza aumentano il mio patrimonio generando nuove entrate e creando un circolo virtuoso.
- 20.000 euro spesi, alimentano solo il mio stile di vita.

6

100% responsabile della tua vita

La vita è come una cassaforte, e il tuo lavoro consiste nel trovare la combinazione giusta in modo da poterla aprire e avere tutto ciò che desideri. Tutti possiamo vivere alla grande: questo messaggio che la nostra cultura ci invia di continuo è estremamente pericoloso. In pratica ci viene fatto credere che in qualche modo e in qualche luogo un generico «qualcuno» si deve assumere la responsabilità di offrirci una vita fatta di continua felicità, di proporci tante opzioni di lavoro e carriera, di nutrire la nostra famiglia e fornirle relazioni personali semplicemente perché esistiamo.

E noi, in attesa del Signor Qualcuno, cosa facciamo? Aspettiamo, visto che il messaggio non riguarda sicuramente noi.

Ma, attenzione, la realtà è un'altra; una sola persona è responsabile della qualità della tua vita, e questa persona sei tu. Se

vuoi avere successo devi prenderti il 100% della responsabilità per qualunque cosa ti accada. Questo include tutti i risultati che ottieni e che produci, la qualità delle tue relazioni interpersonali, la salute fisica e mentale, le tue entrate economiche, i tuoi debiti, le tue emozioni. Tutto, insomma.

Non è facile: infatti la maggior parte di noi è abituata a dare la colpa a qualcosa o a qualcuno per tutto quello che non funziona nella propria vita. Diamo la colpa ai nostri genitori, ai nostri figli, al nostro capo, ai colleghi, ai media, ai politici, ai nostri clienti, alla moglie, alla fidanzata, al tempo, all'economia, all'astrologia, alla mancanza di denaro. Ci lamentiamo di tutto e di tutti e ci rifiutiamo di dare la responsabilità a chi ce l'ha veramente: noi stessi.

Un uomo cammina nella notte e un altro gli si avvicina. Il primo si piega sulle ginocchia sotto un lampione. Il secondo gli chiede che cosa fa lì sotto, e se ha bisogno di qualcosa. «Ho perso le chiavi di casa», gli risponde l'uomo sotto il lampione. I due si mettono a cercare le chiavi insieme; dopo un po' che cercano, il secondo uomo dice a quello che ha perso le chiavi: «È un po' che

cerchiamo, e non le troviamo. Ma è proprio sicuro di averle perse qui?» E l'altro risponde: «No, le ho perse davanti a casa, ma le cerco qui perché sotto il lampione c'è più luce».

Che cosa fa venire in mente questa storia? Forse che è giunto il momento di smettere di cercare altrove i motivi per cui non hai ancora la vita che vuoi. Siamo noi che abbiamo il potere di creare la nostra vita e il nostro destino. E tu potrai ottenere risultati eccezionali solo se deciderai di assumerti il 100% di responsabilità della tua vita.

Al termine dei miei corsi sugli investimenti immobiliari, molti vengono a ringraziarmi e mi dicono che il corso ha avuto un forte impatto su di loro. A volte sono seminari tecnici, ma hanno anche un forte impatto emotivo: quella di poter finalmente credere che è possibile realizzare il proprio futuro esattamente come lo si desidera. E le storie di successo dei testimonial che si alternano sul palco per raccontare come sono passati dall'essere semplici ascoltatori, all'essere insegnanti, danno una carica eccezionale. Ma accanto alle persone piene di entusiasmo, ogni volta mi si avvicinano 2 o 3 persone che vogliono comunicarmi tutta una

serie di ragioni per le quali sono convinte che per loro non funzionerà. E portano una sfilza di «ragionevoli» motivi a sostegno del fatto che sarà difficile mettere in pratica i miei suggerimenti, le tecniche e i metodi che ho insegnato in quei due giorni, metodi che però sono validi per il restante 97% della sala.

Bene, se vuoi davvero realizzare i tuoi desideri devi smetterla di sentirti una vittima e, soprattutto, smetterla di dare energia a tutte le spiegazioni logiche e razionali che giustificano il fatto che finora non hai ottenuto successo e non hai raggiunto i tuoi obiettivi, sempre che tu ne avessi di chiari e specifici. Cosa di cui dubito, altrimenti li avresti raggiunti.

Perciò smettila di lamentarti e di dare la colpa alle circostanze esterne adesso.

Devi essere cosciente e convinto che hai sempre avuto nelle tue mani il potere di modificare la tua vita e quella degli altri e che hai la capacità di ottenere i risultati che ti sei prefissato.

Se per una ragione qualunque, per ignoranza, per paura, per

necessità di sentirti sicuro o altro ancora, hai preso la decisione di non esercitare il potere di essere il creatore della tua vita, ora è giunto il momento di fermarti e di smetterla.

Il passato è passato, e se adesso inizierai a cambiare le tue azioni, comincerai a ottenere risultati diversi. Da questo momento in poi vorrei che ti comportassi come se tu fossi responsabile al 100% di quello che ti succede. Se qualcosa non sta funzionando come l'avevi pianificato chiediti: «Come ho creato questo? Quali sono le mie convinzioni al riguardo? Cosa ne penso? Che cosa ho detto o non detto? Come ho portato le altre persone ad agire o non agire in questo modo? Che cosa devo fare di diverso per ottenere il risultato che voglio?

Una formula semplice semplice mi ha chiarito cosa significa assumersi il 100% della responsabilità:

EVENTO + RISPOSTA = RISULTATI
(E+R=RI)

L'idea che sta alla base del ragionamento è questa: qualunque

esperienza tu abbia vissuto nel passato (successo, fallimento, povertà, ricchezza, salute, malattia, gioia, frustrazione) è il risultato del modo in cui hai risposto a un evento nella tua vita. Se non ti piace il risultato che stai ottenendo puoi fare due cose.

La prima è lamentarti senza assumerti la responsabilità per la tua mancanza di risultati. Puoi dare la colpa all'economia, al tempo, alla mancanza di denaro, di educazione, di formazione. Puoi lamentarti del tuo sesso, del colore della tua pelle, della tua religione, della politica.

E ancora puoi lamentarti di tua moglie o di tuo marito, della tua famiglia d'origine, della tua fidanzata o fidanzato. Puoi lagnarti per la mancanza di supporto da parte di tua madre, di tuo padre, del tuo capo, dei tuoi amici, dei tuoi fratelli o sorelle. Se ti capiterà di giocare a golf ti lamenterai del campo o del tempo. Se giochi a calcio la colpa sarà del pallone, dell'arbitro, degli avversari.

Non c'è dubbio che esistano i fattori esterni, ma se fossero così determinanti allora nessuno potrebbe avere successo. E invece

migliaia di persone hanno superato le circostanze limitanti prendendosi la piena responsabilità dei propri risultati. Se davvero questi fattori fossero stati insormontabili nessuno sarebbe riuscito a diventare ricco, a raggiungere i suoi sogni indipendentemente dal punto di partenza. Non sono le circostanze esterne che ti limitano. Sei tu stesso a farlo!

Smettila di raccontartela. Cerchiamo sempre di difendere le nostre abitudini distruttive (bere, fumare, non aggiornarsi, non leggere, mangiare troppo, non fare sport e così via) attraverso una logica indifendibile. Ignoriamo i feedback che ci arrivano dall'esterno; non li usiamo per educarci e imparare cosa nuove, anzi perdiamo tempo in cose futili e poco importanti.

Quando punti un dito contro qualcuno o qualcosa ricordati che ne hai almeno tre puntati verso di te.

La seconda cosa che puoi fare è cambiare la risposta agli eventi e cominciare a ottenere davvero quello che vuoi. Puoi cambiare i tuoi pensieri, il tuo modo di comunicare con te stesso e con gli altri; le immagini che ti crei nella tua testa su quello che è

successo o che sta per accadere, i tuoi comportamenti e le cose che fai. Su tutto questo il controllo ce l'hai solo tu.

Sfortunatamente la maggior parte di noi è guidata a tal punto dalle proprie abitudini da non cambiare mai i propri comportamenti. Siamo così legati alle nostre risposte condizionate, al nostro ambiente, a tutto il mondo che ci circonda da non accorgerci di avere dei riflessi condizionati come i cani degli esperimenti di Pavlov che dopo settimane in cui ricevevano uno stimolo esterno rispondevano con una reazione automatica. Dobbiamo, in sostanza, riacquisire il controllo dei nostri pensieri, della nostra immaginazione, dei nostri sogni e dei nostri comportamenti. Tutto quello che dici o fai deve essere allineato con i tuoi obiettivi, scopi e intenzioni.

Tutto ciò di cui hai esperienza nella vita (sia esternamente sia internamente) è il risultato di come hai risposto a un evento precedente.

Vediamo alcuni esempi.

EVENTO: *è arrivata la tredicesima, hai 1.000 euro di più in tasca*.

- Risposta 1: vai in una via del centro e compri degli abiti firmati.
  Risultato: sei in bolletta.
- Risposta 2: investi in BOT e CCT.
  Risultato: aumenti il tuo patrimonio.
- Risposta 3: ti assumi la responsabilità di imparare a gestire i tuoi risparmi.
  Risultato: in 5 anni moltiplichi per 10 i tuoi denari risparmiati aumentando il tuo patrimonio netto e il tuo cashflow.

Tienilo sempre presente: puoi avere il controllo solamente di alcuni aspetti della tua vita, come i pensieri, il dialogo interiore, le immagini che visualizzi, le azioni che compi. Se non ti piace la tua vita e non sei soddisfatto dei risultati ottenuti, cambia le risposte, fai diventare positivi i tuoi pensieri negativi; cambia i sogni, le abitudini; cambia quello che leggi, gli amici che frequenti; cambia soprattutto quello che dici e il modo in cui lo dici.

Il giorno in cui comincerai a cambiare le risposte sarà il giorno in cui comincerai a essere migliore.

Come vi dicevo prima, alla fine dei corsi gli studenti vengono a parlare con me e mi chiedono come possono fare per lasciare un lavoro che non li soddisfa e per il quale guadagnano una miseria. La risposta che do loro è molto semplice ma potente: «Mentre torni a casa stasera in treno scrivi la lettera di dimissioni e incomincia a seguire il tuo sogno».

Ma perché è così difficile farlo? Perché abbiamo paura. Innanzitutto abbiamo paura di rimanere senza lavoro, e poi di essere giudicati e ridicolizzati dagli altri. Inoltre temiamo il fallimento, il fatto di doverci confrontare con le nostre capacità, che non abbiamo mai realmente messo alla prova prima d'ora. Infine abbiamo paura della disapprovazione della famiglia, di amici e colleghi.

Operare un cambiamento significa fare degli sforzi significativi, affrontare con energia, coraggio e determinazione i problemi di soldi e di tempo e le proprie paure. Di sicuro la maggior parte

delle persone non è abituata a mettersi tanto in gioco, e quindi molti scelgono di non scegliere: restano fermi in questa sensazione di non sentirsi veramente realizzati e di poter un giorno forse fare di più, e intanto per il momento riescono solo a lamentarsi.

Se vuoi percorrere la strada che ti porta da dove sei ora a dove vorresti essere*, devi per forza di cose imparare a gestire le tue paure*. Quindi:

Decidi ora di smettere di lamentarti.
Smettila di passare il tempo con chi si lamenta e inizia a creare la vita dei tuoi sogni.
Incomincia a creare il tuo domani partendo dal futuro e non dal passato.
Pianifica il tuo futuro perché è il posto dove andrai a vivere.

7

Il tuo sistema operativo

Dopo tutti questi anni di esperienza e dopo tantissimi incontri con persone di tutti gli strati sociali sono più che mai convinto che in fondo tutti abbiamo le stesse potenzialità e le stesse abilità. Ma per qualche ragione alcuni le sviluppano e le mettono in pratica e altri no.

Per usare una metafora informatica, siamo come dei computer. È vero che ogni PC è diverso dall'altro: c'è quello che ha più Ram e quello che ha un hard disk più potente, quello che ha un processore più veloce e quello meno, ma alla fine ciò che fa la differenza sono il sistema operativo che si installa e il software.

È vero che andando avanti dobbiamo costantemente migliorare le nostre performance e le nostre capacità. Il nostro stile di vita è sempre più veloce e ci costringe a vagliare le informazioni che riceviamo con sempre maggiore rapidità e precisione. La nostra

memoria, come quella di un computer, si deve espandere.

La qualità e i modelli di comunicazione si evolvono, e dobbiamo farlo anche noi.

L'esigenza di essere collegati a una rete (network) di persone diventa impellente, perché non possiamo più pensare di poter raggiungere i nostri obiettivi da soli. Sono indispensabili sia la qualità sia la quantità del nostro network di persone con solide conoscenze in settori che magari ignoriamo.

Qualunque cosa desideriamo la possiamo raggiungere attraverso un buon giro di conoscenze. È sempre più importante essere in grado di analizzare fatti e prospettive non solo dal nostro punto di vista, ma anche da quello degli altri, perché solo così aumenteremo la nostra abilità nel trovare idee e soluzioni nuove. Questo obiettivo si concretizza parlando con la gente, ascoltandola. E se entriamo in contatto con un numero di persone sempre maggiore, possiamo venire a conoscenza di diversi punti di vista.

Per passare a un livello successivo a volte avremmo bisogno di un upgrade dell'hardware. Ma sono il nostro sistema operativo e il software a renderci ricchi o poveri, felici o infelici. Abbiamo bisogno di sapere quale versione del software installiamo, e se è sufficiente per portarci dove vogliamo andare. In caso contrario dovremmo fare un upgrade anche del software.

Il nostro sistema operativo può essere paragonato all'inconscio, che si è formato in primo luogo attraverso l'ambiente in cui siamo nati e attraverso l'influenza che ha avuto su di noi. A questo proposito, vi voglio raccontare di una trasmissione che mi ha molto impressionato. Su Discovery Channel è andato in onda un documentario che raccontava di un signore che ha creato una comunità molto forte in alcune cittadine degli USA.

Questo signore era sposato e aveva ben... 80 mogli e diverse centinaia di figli e nipoti. Ciò che mi ha colpito però è stata l'intervista alle donne della comunità, nella quale è considerata una cosa normale che un uomo possa avere più mogli. Quando ad alcune di queste donne è stato chiesto cosa pensavano del fatto che un uomo potesse avere 80 mogli, hanno risposto che

effettivamente erano troppe e che il numero giusto sarebbe stato circa dalle 10 alle 15!

Capite? Quelle persone sono nate in un mondo dove questo è normale, e il loro sistema operativo prevede questa struttura sociale e famigliare e, a causa dell'ambiente in cui sono cresciute, per loro dividere lo stesso marito fra 10 o 15 mogli era un fatto ordinario!

Quando siamo piccoli abbiamo scarso controllo sulle informazioni che ci vengono fornite, ma da adulti la nostra capacità di scegliere e di filtrare si affina. Decidere quali informazioni cercare, scegliere quale sistema operativo adottare, mettersi in condizione di poter fare un upgrade: sono tutte opzioni che con il tempo impariamo a sfruttare.

Dobbiamo assumere il controllo del nostro sistema operativo, dandogli attenzione cosciente, assumendoci la responsabilità senza più dare colpe alle cause esterne o a influenze che non possiamo controllare.

Soprattutto nelle economie occidentali, dove l'accesso alle informazioni è alla portata di tutti, vi è una responsabilità piuttosto precisa nella scelta di vivere da poveri. Ed è quella di non aver preso il controllo del proprio sistema operativo, di non sapere gestire le paure e non avere consapevolezza della direzione in cui sta andando la propria vita.

Ripensa ai messaggi che la tua famiglia e le persone significative della tua vita ti hanno dato. Ti ricordi che cosa ti dicevano sui soldi, sui ricchi, sulla ricchezza? Quali frasi, quali metafore rammenti di aver sentito da membri della tua famiglia o da altre persone di riferimento quando parlavano di soldi, di ricchi o ricchezza?

Il potere dei modelli

Chiamatela mappa, modello o metafora. Per decifrare il mondo il nostro cervello ha bisogno di modelli. Ma che cos'è un modello? Il modello è un sistema che noi diamo per assodato, attraverso il quale decodifichiamo l'esistenza. I modelli ci servono per semplificare la nostra vita. Sono così potenti perché, una volta accettati, lavorano attraverso l'inconscio e vengono dati per

acquisiti e non vengono più messi in discussione. Sfortunatamente non è detto che i modelli esistenti o che sono esistiti in passato possano essere efficienti o utili o semplicemente giusti.

Vediamo alcuni esempi.

- VECCHIO MODELLO. Le malattie sono causate da uno spirito cattivo o da parassiti nel sangue.
  Azione intrapresa sulla base del vecchio modello. Salasso, cioè dissanguamento del paziente.
  Risultato. Il paziente muore per eccessiva perdita di sangue causata da benintenzionati dottori che seguono il modello in uso. Sembra che George Washington, il primo presidente USA, sia morto proprio così.

- VECCHIO MODELLO. Il mondo è piatto.
  Azione intrapresa sul vecchio modello. Nessuna navigazione oltre lo stretto di Gibilterra.
  Risultato. Scambi culturali, intellettuali e tecnologici limitati al Vecchio Mondo.

- VECCHIO MODELLO. La sicurezza economica viene da un buon posto fisso.

  Azione intrapresa sulla base del vecchio modello. Tempo speso ad acquisire capacità sufficienti a svolgere quel lavoro per ottenere il posto fisso.

  Risultato. Rischio di perdere il lavoro, insicurezza derivante da chiusura della società, cambio del mercato, cambio tecnologico, capacità lavorative ormai obsolete rispetto alle richieste del mercato e così via.

- VECCHIO MODELLO. Si deve lavorare duro e per molte ore al giorno per guadagnare denaro.

  Azione intrapresa sulla base del vecchio modello. Lavorare per tante ore al giorno senza acquisire nuove capacità.

  Risultato. Non divento ricco, perdo di vista altre cose importanti della vita. Cambio del modo di lavorare nel mondo: da duro attraverso la fatica e la forza fisica a intelligente attraverso le informazioni.

- VECCHIO MODELLO. Comprare la prima casa è il migliore investimento per il futuro

Azione intrapresa sulla base del vecchio modello. Mi indebito e compro la casa per andarci a vivere.

Risultato. Lavoro tutta la vita per pagare i debiti e non uso la mia capacità di indebitarmi per investire e diventare ricco.

Compio il vero salto di qualità quando, cambiando prospettiva, acquisisco un nuovo modello che mi porta verso la ricchezza. E quindi il percorso mentale cambierà e diventerà:

- NUOVO MODELLO. Studio la ricchezza.

  Azione intrapresa sulla base del nuovo modello. Frequento corsi sull'intelligenza finanziaria, leggo libri sul denaro, leggo biografie di persone di successo.

  Risultato. Cambio prospettiva rispetto al denaro e acquisisco la mentalità del ricco.

- NUOVO MODELLO. Mi indebito per produrre entrate aggiuntive.

  Azione intrapresa sulla base del nuovo modello. Cerco di recuperare più denaro possibile per investirlo.

  Risultato. Accelero il mio processo verso la ricchezza.

8

Riprogramma il termostato della tua ricchezza

Supponi di esserti appena seduto per sostenere un colloquio per un posto di lavoro a cui tieni moltissimo e al quale concorrono solo 5 candidati. Prima di entrare nella stanza dove si tiene il colloquio vieni a sapere che l'emolumento annuo che credevi ammontasse a 50.000 euro in realtà ha uno zero in più. Si, hai letto bene: 500.000 euro annui! Quanto sarai emozionato nell'affrontare l'esaminatore? Che cosa farai? Questo esperimento sulla psicologia del denaro è stato condotto da un certo Brandon Bays.

Indovinate un po'. Molti candidati hanno avuto un carico emozionale esagerato; alcuni di loro non hanno nemmeno più avuto il coraggio di entrare a fare l'intervista. La cifra in ballo era così alta da farli sentire fuori dalla loro zona di comfort.

Ciò che è veramente interessante di questo esperimento, e su cui ti invito a riflettere, è scoprire che la gente si pone un limite riguardo alla cifra massima che si sente in grado di poter guadagnare. Curioso, vero? La conosco, questa tendenza a girare al «minimo». La noto spesso anche negli allievi che frequentano le mie sedute di coach: mi chiedono spesso se penso sia corretto aggiungere 20.000 euro all'anno al loro salario attuale. All'inizio dicevo loro che dovevano fare almeno 1 milione di euro annui, ma poi mi rendevo conto che le mie parole li mettevano in crisi. Non si sentivano a loro agio con questa cifra. Uno di loro arrivò addirittura a dirmi: «Gli zeri di un milione di euro non mi entrano nemmeno in testa!»

Le parole di quelle persone mi hanno fatto riflettere sulle idee che sono frutto di una programmazione inconscia, e che rappresentano una specie di limite autoimposto. È come avere un termostato dell'impianto di riscaldamento regolato sui 24 gradi. Se voglio far salire o scendere la temperatura è sufficiente che apra o chiuda le finestre, ma se il termostato è fisso sui 24 gradi prima o poi la temperatura ritornerà a quel livello.

Qualunque cosa io faccia, se non amplierò la mia zona di comfort non espanderò la mia capacità di guadagnare (vedi Figura 8.1).
Esiste un unico modo per cambiare la temperatura della stanza: riprogrammare il termostato. Forse potrà sembrarti semplice, e in effetti lo è. Adesso pensa a te stesso e al tuo denaro e ricordati che:

Per diventare ricco devi riprogrammare la tua mente inconscia.

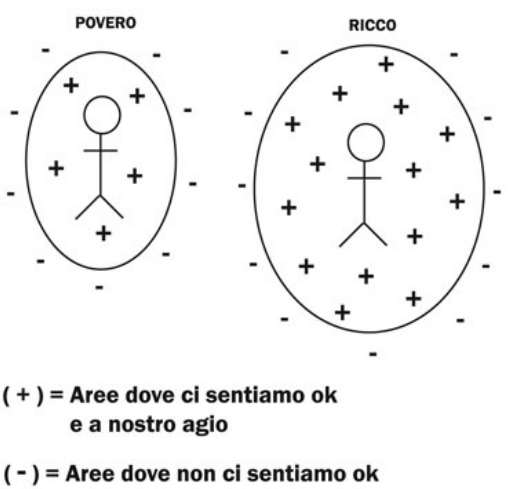


Figura 8.1

La maggior parte delle persone vive con il pilota automatico inserito. Ordinano sempre le stesse pietanze al ristorante, frequentano le stesse persone, vanno negli stessi luoghi e così via. Se compi sempre le stesse azioni otterrai gli stessi risultati. Se il vostro termometro è settato su un livello basso, è un problema.

Se non riprogrammi attivamente la tua mentalità riguardo al denaro, il tuo passato rimarrà l'unico indicatore per il tuo futuro.

Spostare il termostato

- Pensa a quanti soldi hai e fai bene attenzione a quello che stai immaginando. Che cosa guardi? Una pila di soldi? Il tuo estratto conto? Cos'altro?
- Adesso pensa a quanti soldi entreranno sul tuo conto nel corso del prossimo anno e nota cosa ti viene in mente. Vedi degli assegni o il tuo estratto conto o i numeri del tuo sistema di home banking?
- Immagina di raddoppiare quella cifra, anzi di triplicarla, di quadruplicarla. Immagina di vedere entrare sempre più soldi. Osserva il tuo estratto conto mentre cresce e diventa sempre

più grande. Divertiti a visualizzare assegni di importo sempre maggiore, i numeri del tuo home banking che aumenta sempre di più!

- Adesso immagina che la tua ricchezza cresca di anno in anno, diciamo per i prossimi 10 anni. Assegno dopo assegno, si aggiungono soldi al tuo conto che sale sempre di più. E immagina i volti delle persone che lavorano nella tua banca che ti trattano con crescente rispetto. Lascia correre l'immaginazione e divertiti.
- Ora crea un'immagine di come ci si sente immersi nell'abbondanza finanziaria e domandati qual è l'immagine di te che hai in mente. Assicurati che quando finisci di visualizzare la tua nuova immagine associata alla ricchezza la sensazione fisica di benessere sia sempre più grande di quando hai iniziato.

È importante che mentre fai l'esercizio tu ti diverta e provi una bella sensazione fisica. Spostando in avanti il limite di quanti soldi puoi guadagnare stai spostando inconsciamente il tuo termostato della ricchezza.

Ma come nasce un termostato della ricchezza?

Tecnicamente questo processo di condizionamento è chiamato imprinting, e si verifica nell'età formativa e dello sviluppo. Non mi stancherò mai di ripeterlo perché è un concetto importante, se vuoi mutare la tua situazione: non devi mai dimenticare che ciò che ti è capitato da piccolo influenza enormemente ciò che ti «capiterà» da grande.

Le tue convinzioni riguardo al denaro nascono insieme a te, nell'ambiente in cui sei nato. Le esperienze che hai fatto da piccolo sono diventate una specie di videotraining per il tuo inconscio.

Facciamo ora un altro esercizio molto potente per riprogrammare il tuo termostato finanziario in modo veramente semplice. Rispondi alle seguenti domande:

Quanto mi rimane attualmente di quello che guadagno?

Quanto ho in banca?

_____

_____

Quanto è il mio patrimonio netto?

_____

_____

Ed ecco che rispondendo a queste semplici domande ho la misura del mio termostato.

«Facciamo che io ero»

A volte, quando le persone hanno avuto un'infanzia infelice trovano fastidioso ripensarci. In questo esercizio penseremo a un'infanzia diversa da quella che magari hai avuto tu. Se mentre lo fai non ti senti a tuo agio, semplicemente fermati e tornaci in seguito.

Leggi attentamente tutto l'esercizio, prima di eseguirlo, così saprai cosa fare. Quando ti sentirai pronto, torna al punto n. 1 e immagina tutto con dovizia di particolari. Non è mai tardi per

poter avere un'infanzia da ricco.
Cominciamo!

---

1. Immagina di essere nato in una casa spettacolare dove sapevi già che saresti stato desiderato, amato e curato e che avresti avuto una vita piena di abbondanza.

2. Che sensazione ti dà essere un bambino che sa già che qualunque cosa farà sarà sempre amato e coccolato e avrà una vita piena di ricchezza e abbondanza? Com'è la tua cameretta? Quanti giochi hai? Come sei vestito? Chi sono i tuoi amichetti? E le loro mamme? E le loro case? Com'è vivere in un ambiente così, pieno di messaggi potenzianti? Com'è frequentare una scuola dove ti vengono dati tanti messaggi buoni sulle tue capacità di fare, di poter diventare qualcuno e di poter vivere bene in tutti i sensi? Quali convinzioni hai maturato crescendo in questo mondo?

3. Come ti senti durante l'adolescenza, sapendo che avrai sempre denaro a sufficienza per fare ciò che veramente vuoi nella vita? Quali viaggi vuoi fare? E con chi vuoi partire? Che cosa sogni per

il tuo futuro? Quanto sei sicuro di te stesso? Com'è frequentare le scuole più prestigiose, avere accesso alla migliore formazione, agli insegnanti più preparati in qualunque disciplina, non solo scolastica ma anche sportiva o di qualunque cosa ti interessi?

4. E com'è crescere e diventare adulto con tutta questa abbondanza, al massimo delle tue possibilità? Dove vivi dopo aver lasciato la casa dei tuoi genitori? Cosa fai nella tua vita? Come ti senti riguardo a te stesso? Come ti senti nel sapere che comunque vada sarai sempre ricco abbastanza?

5. Quali cose farai a 20 anni, essendo cresciuto in una realtà così stimolante?

6. E a 30, 40, 50, 60, 70 anni…?

7. Che effetto ti fa vivere e avere sempre abbastanza denaro per comprare quello che vuoi, sapendo inoltre che sarai sempre amato dalle persone a cui vuoi bene?

Che cosa hai imparato?

Ora vorrei che chiudessi gli occhi e ti concentrassi sulle tue emozioni, tornassi dentro di te mantenendo queste sensazioni di amore e di abbondanza.

9

I sogni

Lavora per diventare miliardario, male
che ti vada sarai pur sempre milionario
DONALD TRUMP

Se mi guardo intorno mi rendo conto che tutto cominciò grazie a un sogno: il mio sogno di creare una grande organizzazione con lo scopo di aiutare le persone a raggiungere l'indipendenza finanziaria. La creazione di un mercato sulla finanza personale con corsi specifici. Solo pochi anni fa tutto questo era solo nella mia immaginazione, nei miei sogni... Per anni ho cullato il mio desiderio dentro di me. Per anni ho immaginato di dargli forma, fino a che sono riuscito a realizzarlo.

E tu? Che sogno stai cullando? Che cosa stai facendo per realizzarlo? Se non stai facendo niente significa che stai vivendo quello di un altro.

Prendi per esempio la vita di una persona normale: si alza dal letto al mattino, si veste, fa colazione e si precipita fuori di casa, si butta nel traffico, arriva in ufficio e lì rimane a lavorare per tutta la giornata. Alla sera torna a casa, presta poca attenzione alla famiglia perché è stanco e si addormenta sperando che il fine settimana arrivi presto. Dove sono finiti i sogni di quando era bambino? Te lo ripeto: se stai lavorando per qualcun altro probabilmente stai vivendo il suo sogno, e non il tuo. I sogni hanno diverse forme e dimensioni, e la ricchezza rende più facile realizzarli.

Sogna in grande perché i sogni piccoli non hanno potere.

I nostri sogni si esprimono in molti ambiti: in quello finanziario se riguardano il miglioramento delle nostre condizioni di vita; in quello sentimentale se concernono le relazioni uomo-donna o di amicizia, in quello della salute eccetera. Sogniamo che ci capiti qualcosa di avventuroso che ci porti fuori dalla routine quotidiana. Altri sogni sono legati alla spiritualità, oppure immaginiamo che altre persone ci aiutino.

Inizialmente il tuo sogno è fragile. La possibilità di raggiungerlo può sembrarti lontana e il fatto di non essere ancora riuscito a realizzarlo non ti permette di avere dei riferimenti sulla sua reale fattibilità.

Nella nostra società la maggior parte della gente ha smesso di sognare perché ha paura di non raggiungere i propri sogni. Se non sogno, non posso fallire. Se non fallisco non posso deludere o essere deluso, e quindi in definitiva non provo dolore. Invece secondo me il vero dolore, la vera spina nel fianco è vivere una vita provando ogni giorno il sottile dispiacere dato dalla consapevolezza di aver rinunciato a cercare di realizzare i propri sogni.

In Italia purtroppo siamo scettici verso coloro che credono in un sogno; consideriamo queste persone come dei tipi strani, e in qualche modo non li aiutiamo, quasi li escludiamo. Salvo poi, nel caso riescano a ottenere successo, dire che sono stati fortunati, che hanno avuto tutto dalla vita, dimenticandoci che per arrivare dove sono arrivati si sono impegnati per anni, mentre noi svolgevamo attività di scarso valore.

10

La legge delle entrate

Sei pagato in maniera direttamente proporzionale al tuo valore di mercato. Il motivo per cui la maggior parte delle persone è senza soldi è perché non dà abbastanza valore al mercato. Prendi per esempio un'insegnante di scuola elementare. Il suo lavoro è importantissimo per la crescita e lo sviluppo dei nostri bambini. Però al suo lavoro viene dato dal mercato un valore diverso e infinitamente minore di quello che viene attribuito a un calciatore di serie A.

Per quale motivo? Un calciatore famoso ha un impatto su almeno 50.000 persone che vanno a vederlo giocare allo stadio e su milioni di telespettatori che guardano i programmi sportivi. Il lavoro della nostra insegnante purtroppo ha a che vedere solo con una ventina di ragazzini. Il giocatore invece viene pagato moltissimo perché gli incassi derivanti dai diritti televisivi e dai biglietti pagati dai tifosi per entrare allo stadio sono molto alti, ed

è quindi giusto che abbia una fetta della torta che ha fatto guadagnare agli altri.

Posizionarsi per la ricchezza

Supponi di dover fare un viaggio. Hai bisogno di due cose: la direzione giusta e il giusto mezzo per arrivare a destinazione. Lo stesso succede con la ricchezza. Ovvero devi posizionarti. Intendo dire che per diventare ricco devi diventare o imprenditore o investitore. Quindi devi avere i giusti mezzi. Sfortunatamente ci hanno sempre detto: «Vai a scuola, prendi dei bei voti, diplomati poi laureati e trova un buon lavoro». Non ci vuole uno scienziato per capire che questo consiglio andava bene ai tempi della rivoluzione industriale. Il 97% della popolazione non diventa ricca e l'85% della popolazione non diventa finanziariamente indipendente. La parola inglese job (lavoro) è l'acronimo di Just Over Broke, ovvero l'essere appena sopra la bancarotta.

La chiave è la parola posizionamento. Dovete posizionarvi per la ricchezza. Sperare di diventare ricchi con un lavoro normale è come sperare di vedere il mare da una villa sulle Alpi. Se la vostra intenzione è comunque lavorare sodo, è meglio che allora

lavoriate per diventare ricchi. Più velocemente lo farete e meglio sarà per voi!

Il tuo valore

Cosa determina quindi il tuo valore per il mercato?

4 elementi principali:

---

domanda + offerta + quantità + qualità = valore di mercato

Domanda

Quanta domanda c'è per il tuo valore sul mercato?

Per creare ricchezza velocemente devi offrire un prodotto che funziona ora e per cui c'è una forte richiesta. Un giorno arrivarono da me un padre e un figlio imprenditori che possedevano un'azienda che da cent'anni produceva cappelli da uomo tipo Borsalino, quelli che metteva mio nonno e che si vedono ancora nei vecchi film anni Cinquanta.

Ma secondo te, quanta richiesta c'è oggi per questo genere di cappelli? Quante persone vedi in giro che li indossano? Quasi nessuno! Pensare di mandare avanti un'azienda quando non c'è

più richiesta del bene che produce è assurdo. Solo perché per cent'anni ha funzionato non vuol dire che funzioni ancora oggi.

Offerta

Quanto del tuo valore è disponibile da altre parti?

Perché un cardiochirurgo guadagna in un giorno di più che un ragazzo che lavora a una pompa di benzina in un anno? Perché milioni di persone possono essere capaci di riempire un serbatoio di una macchina, ma pochissimi sarebbero in grado di fare operazioni al cuore, quindi la sua abilità è difficile da sostituire.

Quantità

Quanto «valore» del tuo prodotto o servizio dai al mercato?

È il fattore che probabilmente impatta più di tutti sulla ricchezza. Molte persone hanno eccellenti prodotti o servizi ma non possono o non riescono a consegnarne in quantità al mercato. Pensate a un dentista. Magari ha grandi capacità ed è molto abile, ma il suo prodotto non è predisposto per farlo diventare ricco subito perché può essere «consegnato» solo a una persona per volta.

Migliaia di persone ai miei seminari fanno di me un'azienda che

può dare il suo valore e moltiplicarlo rendendolo disponibile a un numero illimitato di persone. Questo fa essere il mio prodotto adatto e «posizionato» per farmi diventare ricco.

Qualità

Il tuo prodotto/servizio è il migliore?

Se vuoi essere pagato devi dare valore alle persone; se vuoi diventare ricco devi dare valore a TANTE persone. Per qualità intendo se il mio prodotto o servizio è buono e io sono bravo. Più è alta la qualità in relazione al prezzo e maggiore è il valore. Se vuoi essere pagato come il migliore, allora diventa il migliore. Cosa devi fare di specifico per diventare il migliore nella tua attività, nel tuo servizio o nel tuo prodotto?

Uno dei principi fondamentali della ricchezza è la capacità di duplicazione.

Mentre crei un sistema che produce denaro devi pensare come fare a duplicarlo e fare il delivery in grossa quantità e possibilmente senza che sia necessaria la tua presenza. La domanda chiave quindi sarà: «Come posso far arrivare il mio

prodotto/servizio nelle mani del maggior numero di persone possibile senza la mia presenza?»

Mr Roy Kroc, conosciuto nel mondo come McDonald's negli anni Cinquanta ha sistematizzato il marketing, la produzione e l'operatività per fare in modo che i suoi negozi si potessero duplicare velocemente e vendere a milioni di persone tutti i giorni i suoi prodotti.

Hai mai sentito parlare di Herbalife, Amway, Avon, Stanhome e molte altre aziende, tutte basate sul concetto di duplicazione? In questo caso tu trovi una persona che trova una persona che trova una persona a cui vendere qualcosa e il processo di duplicazione è incredibilmente veloce. Si chiama Network Marketing, e i migliori network marketer che conosco sanno che è il processo di duplicazione che arriva a farli guadagnare anche oltre 1 milione di euro l'anno.

11

Gli italiani e la ricchezza

Nel settembre del 2007, spinto dal dubbio che l'atteggiamento italiano verso la ricchezza non fosse poi così cambiato negli ultimi cinquant'anni, ma che anzi se possibile fosse addirittura peggiorato, ho incaricato uno dei massimi esperti italiani in ricerche di mercato, il dottor Enrico Finzi di Astra Ricerche, di effettuare per conto della mia società una ricerca intitolata «Gli italiani e la ricchezza». E i risultati sono stati illuminanti.

Su un campione rappresentativo di persone intervistate diviso per aree geografiche, per fasce di età, di sesso e di reddito, il giudizio è stato unanime: agli italiani la ricchezza piace; sono i ricchi che non piacciono!

«È più facile che un cammello passi dalla cruna di un ago piuttosto che un ricco entri nel regno dei cieli.» Ognuno di noi ha sentito dire questa frase decine di volte! I ricchi agli occhi degli

italiani sembrano disonesti, ladri, evasori fiscali, furbi, maleducati, sbruffoni, ignoranti, insensibili. La maggior parte pensa che siano circondati da parenti e amici che sperano solo di spillare loro dei soldi, che siano dei materialisti e si credano dei padreterni. Insomma, un po' vengono sicuramente invidiati, ma nella sostanza di ciò che emerge dalla ricerca non sono certo visti come dei modelli da imitare.

Gli italiani che hanno in mente questo modello di «ricco», così negativo sicuramente saboteranno se stessi nel cammino verso la ricchezza. Come possiamo cercare davvero di diventare ricchi se dentro di noi pensiamo per esempio che se lo fossimo i nostri parenti si trasformerebbero in sanguisughe che vogliono solo che gli prestiamo dei soldi o che non potremmo dormire più tranquilli di notte perché avremmo paura di essere derubati nel sonno?

O se pensassimo che con i soldi diventeremmo avidi ed egoisti e penseremmo solo a noi stessi, come mi sembra che facciano tutti i ricchi di cui spesso leggo le gesta nelle cronache rosa dei settimanali o nelle poco edificanti pagine dedicate alla politica interna dei quotidiani.

In realtà, una delle donne più ricche del mondo al momento della sua morte è stata Madre Teresa di Calcutta. Con i suoi averi e attraverso la sua capacità di attrarre denaro è riuscita ad aiutare migliaia di poveri. Madre Teresa ha dimostrato a tutti che i soldi sono un mezzo e non un fine. Attraverso questo mezzo ognuno di noi può ottenere ciò che vuole: se il mio desiderio sarà quello di avere macchine di lusso o di far star bene i miei cari o costruire una scuola in un paese del Terzo Mondo non è importante. Quello che conta è che il denaro mi permette di ampliare il mio raggio di azione e il raggio di azione dei miei sogni.

Le due persone più ricche del mondo, Bill e Melinda Gates, sono anche quelle che devolvono le cifre maggiori in beneficenza. Spesso frequentano i miei corsi persone che desiderano diventare ricche per aiutare i più bisognosi.

I soldi non cambiano le persone, sono semplicemente un amplificatore di quello che sono.

Se sei una brava persona, con molti soldi si noterà di più perché potrai aiutare e fare del bene a molta gente. Se sei avido ed

egoista, allo stesso modo i soldi renderanno evidenti le tue caratteristiche negative.

Prova a fare questo esercizio insieme a me, e scoprirai cosa pensi veramente dei ricchi e della ricchezza: leggendo le frasi elencate a fianco metti un segno accanto a quelle che ti rispecchiano. Poi scrivile su un foglio. Rappresentano le tue credenze inconsce. Probabilmente se non sei ancora diventato ricco è a causa di quello che pensi che saresti se dovessi diventarlo. Se penso che i ricchi siano disonesti e dentro di me il valore dell'onestà è molto importante, sicuramente non compirò azioni per diventare ricco perché andrei contro questo mio forte valore. Allo stesso modo, se penso che le persone ricche siano sole e ho paura della solitudine farò di tutto per restare povero ma con molti amici! È un meccanismo molto semplice ma micidiale.

- Le persone ricche per diventarlo sono state disoneste.
- Le persone ricche hanno imbrogliato o fatto soffrire altre persone.
- Le persone ricche non si sono occupate degli aspetti spirituali della vita.

- Le persone ricche non sono partite da zero.
- Le persone ricche sono infelici.
- Le persone ricche hanno rubato.
- Le persone ricche vivono con l'ansia di perdere tutto.
- Le persone ricche lo sono diventate alle spalle degli altri.
- Le persone ricche hanno ereditato la loro fortuna.
- Le persone ricche sono egoiste e avide.
- Le persone ricche hanno poco tempo per la famiglia.
- Le persone ricche evadono le imposte.
- Le persone ricche sono fondamentalmente sole.
- Le persone ricche non hanno veri amici.
- Le persone ricche sono arroganti.
- Le persone ricche hanno mentito per diventarlo.

Una volta trovate le tue frasi depotenzianti devi disattivarle trovando dei riferimenti (esterni e interni a te) che possano farti cambiare idea. Per esempio, come dicevamo prima, Madre Teresa di Calcutta disattiva l'obiezione che i ricchi siano tutti avidi ed egoisti.

Fallo subito, perché se mantieni un pensiero negativo sul

diventare ricchi sarà come cercare di andare veloci con il freno a mano tirato.

Di seguito ti propongo alcuni dei grafici più significativi della ricerca «Gli italiani e la ricchezza», un'indagine svolta da Astra Ricerche per conto della Alfio Bardolla Training Company. Se vuoi scaricare la ricerca completa vai sul sito www.artedellaricchezza.it. Come potrai vedere, gli italiani che si dichiarano ricchissimi sono 1,8 milioni, quelli che vorrebbero diventarlo ammontano al quadruplo e cioè a 7,1 milioni, coloro che mostrano un forte interesse arrivano a 13,1 milioni. Ma il Paese resta in grande misura ostile agli alti redditi e ai grandi patrimoni, che per il 76% collega (un po' o molto) al privilegio senza merito, all'immoralità, all'evasione, alla criminalità, alla brutalità e che per il 45% identifica con l'infelicità (pur se nove italiani su dieci saprebbero benissimo come usare il privilegio socio-economico sia per realizzarsi sia – ancora di più – per fare del bene).

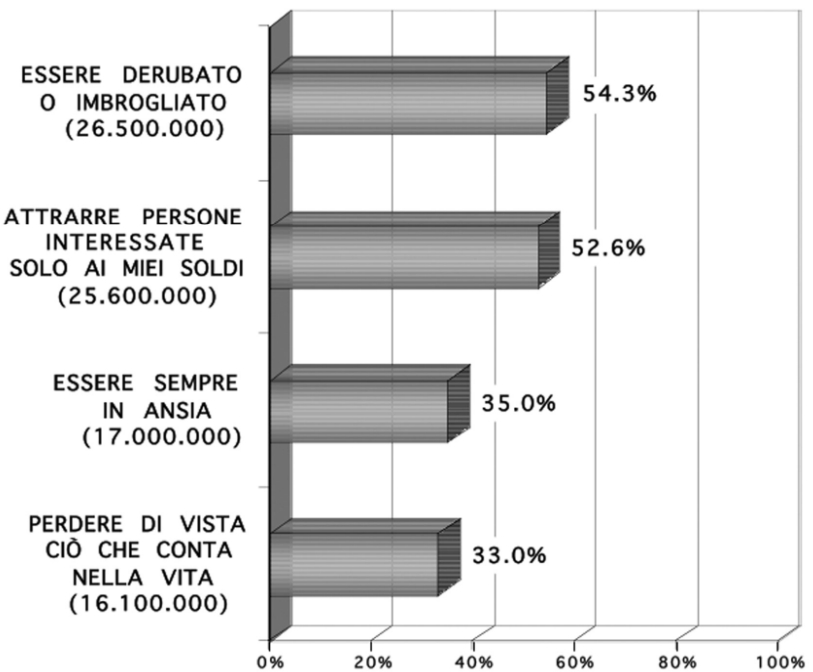
Quel che mantiene il Paese assai più indietro di altri popoli avanzati è l'immagine sociale dei molto ricchi, spessissimo

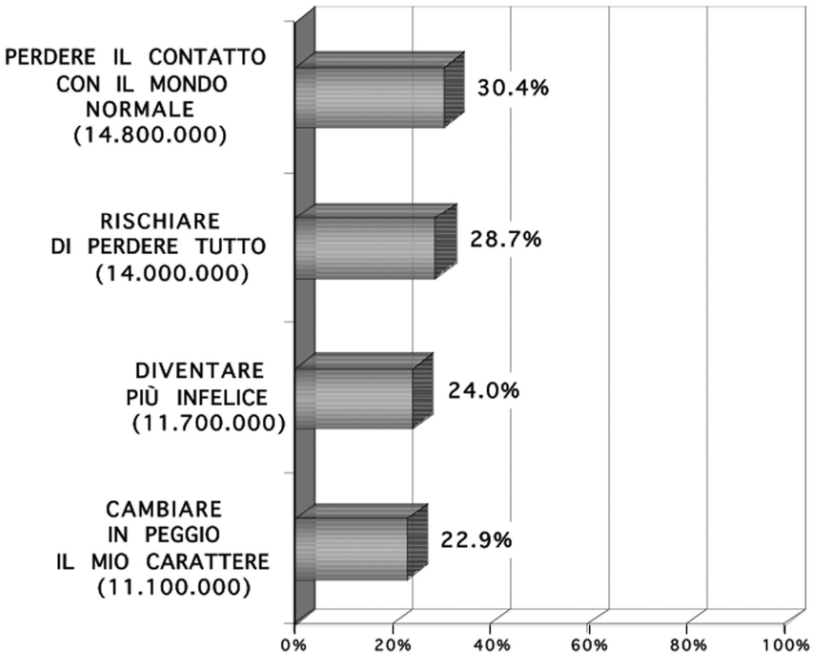
reputati persone di singolare incompetenza, cattiveria, amoralità o immoralità, illegalità, assenza di valori e di educazione civica. Con queste credenze come pensate sia possibile diventare ricchi?

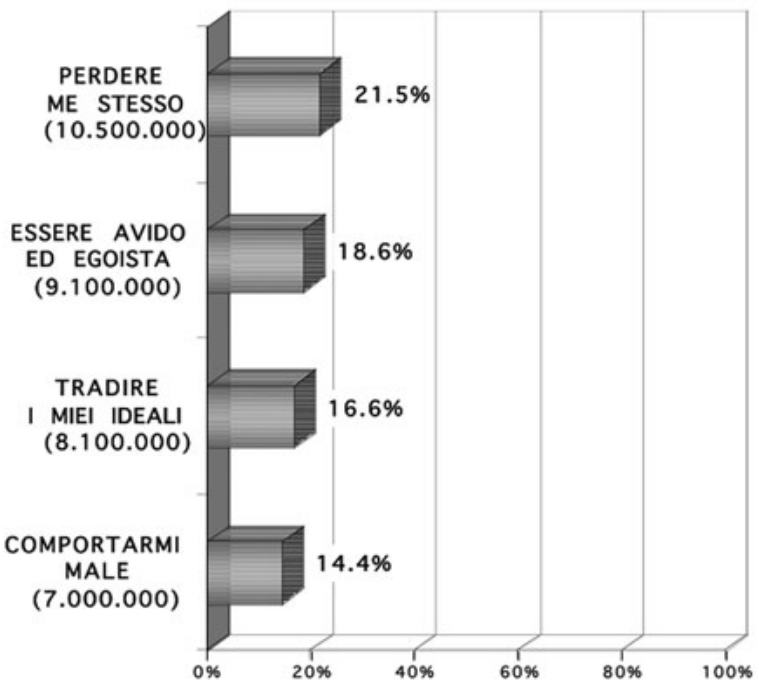
In merito al desiderio di divenire molto ricco, il 54% dice di non averne alcuno (specie dai 45 anni in su, nel nord-ovest, pensionati e casalinghe, soggetti con la licenza media o meno). Il 29% ne ha poco, accontentandosi d'un qualche benessere (in particolare i meno che quarantacinquenni, i laziali e i metropolitani, i diplomati e i laureati, i soggetti di classe media e superiore, gli internauti). Dall'altro lato, la prospettiva di divenire ricchissimo angoscia tanti ultra diciassettenni per il timore di essere derubato o imbrogliato (54%), dell'assalto di persone interessate solo ai soldi (53%), dell'ansia permanente in cui vivrebbe (35%), dell'entrata in un mondo pericoloso perdendo di vista ciò che davvero conta nella vita (33%) oltre a ogni contatto col mondo normale (30%), del rischio di perdere tutto (29%), di divenire più infelice (24%), di cambiare in peggio il proprio carattere (23%) perdendo se stesso (22%) e divenendo avido ed egoista (19%) oltre che tradendo i propri ideali (17%) e comportandosi male (14%), sino a essere disprezzato da chi ti ama (14%).

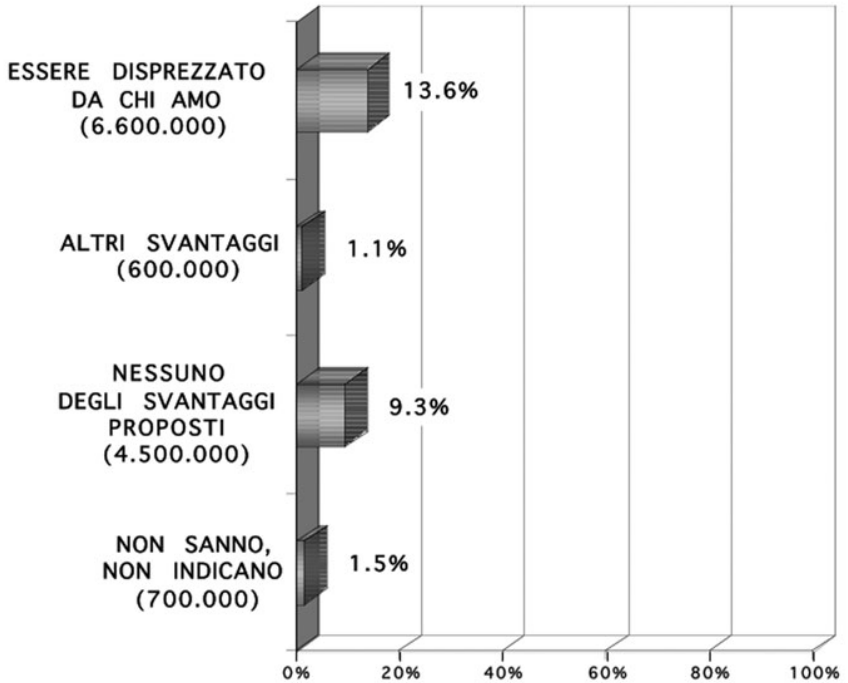
Non stupisce quindi che la quasi totalità degli italiani non sia ricca e che faccia bene i conti per arrivare alla fine del mese e che anche quando ha un buon livello di reddito non può permettersi di rinunciarvi e deve per forza di cose continuare a lavorare, intrappolata nella ruota del criceto.

Gli svantaggi associati all'essere molto ricco

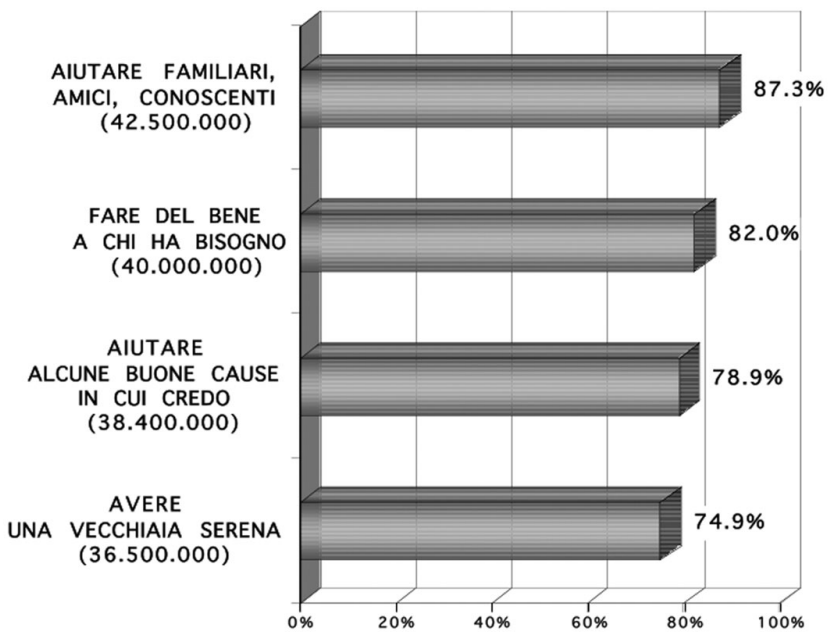


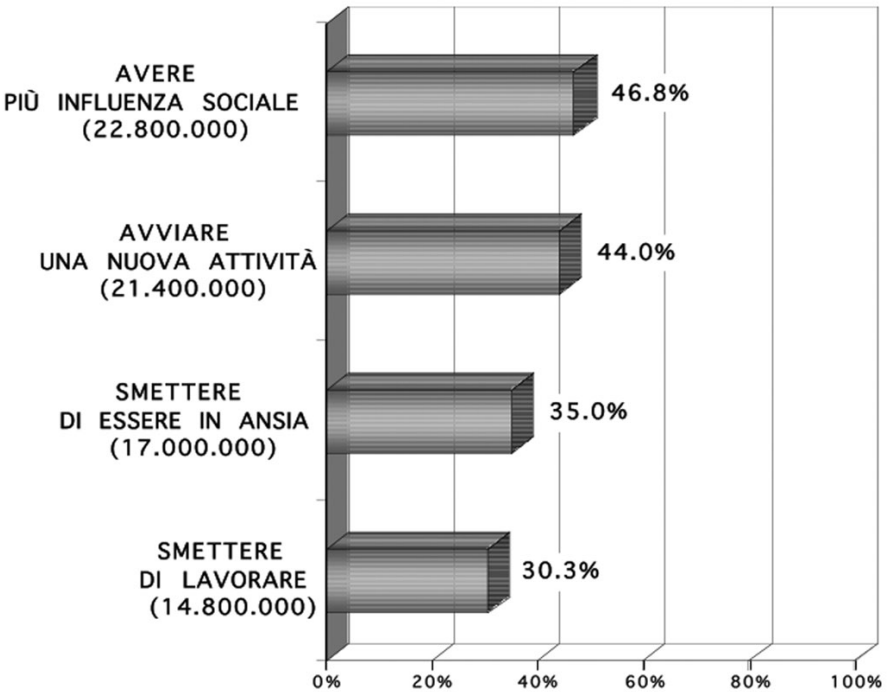

PERDERE IL CONTATTO CON IL MONDO NORMALE (14.800.000)
30.4%
RISCHIARE DI PERDERE TUTTO (14.000.000)
28.7%
DIVENTARE PIÙ INFELICE (11.700.000)
24.0%
CAMBIARE IN PEGGIO IL MIO CARATTERE (11.100.000)
22.9%
0%
20%
40%
60%
80%
100%

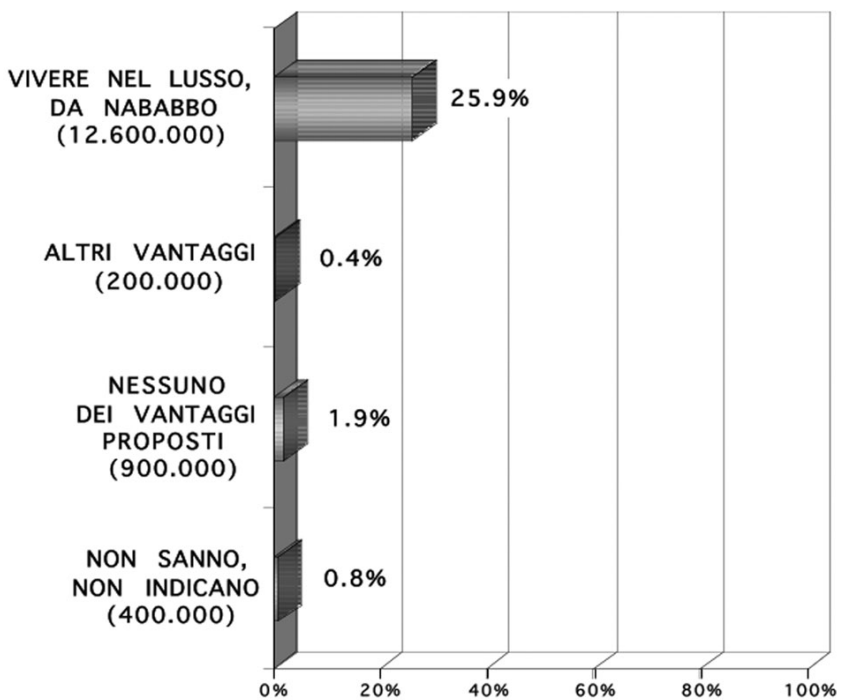

PERDERE ME STESSO (10.500.000)
21.5%
ESSERE AVIDO ED EGOISTA (9.100.000)
18.6%
TRADIRE I MIEI IDEALI (8.100.000)
16.6%
COMPORTARMI MALE (7.000.000)
14.4%
0%
20%
40%
60%
80%
100%



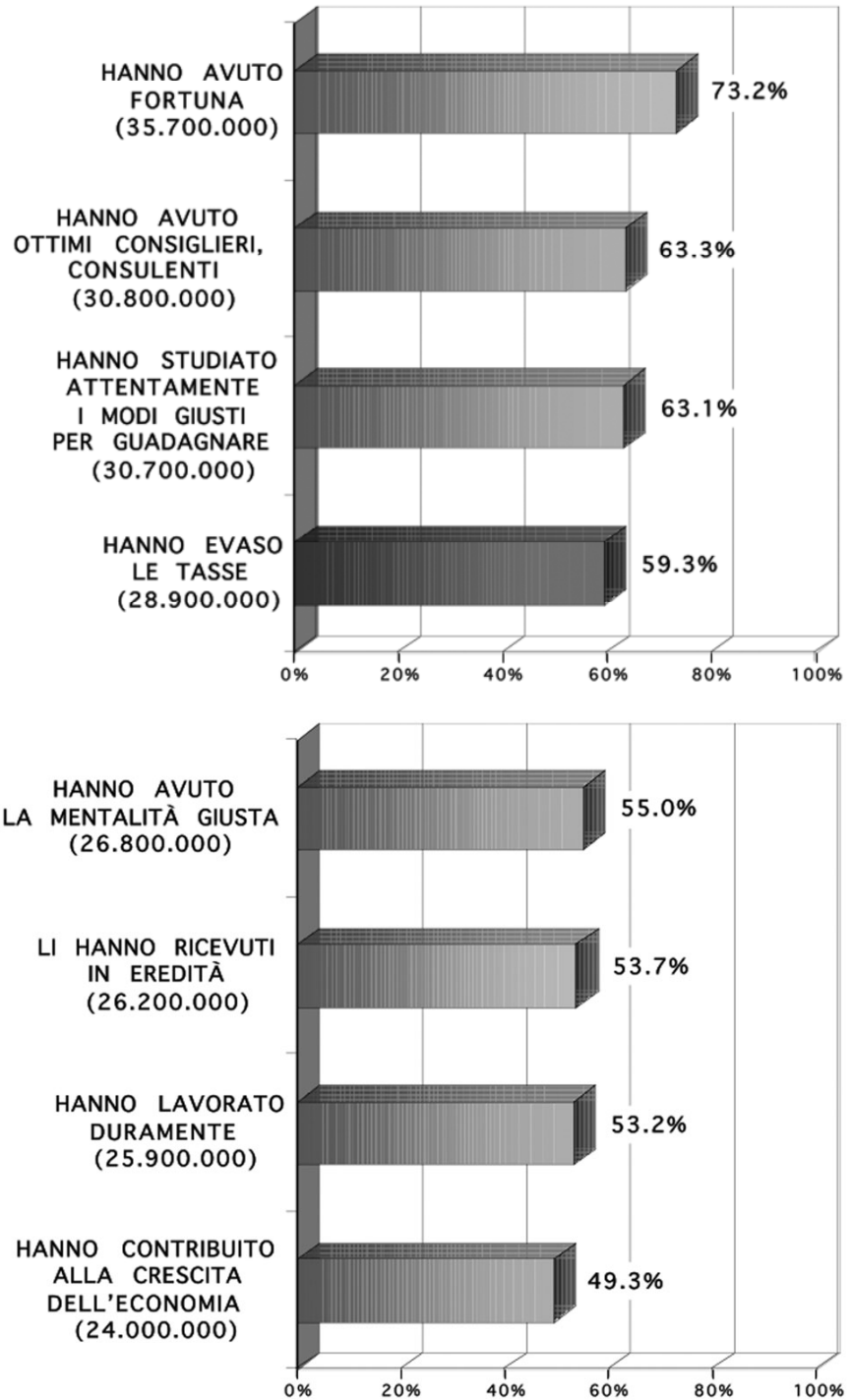
I vantaggi associati all'essere molto ricco

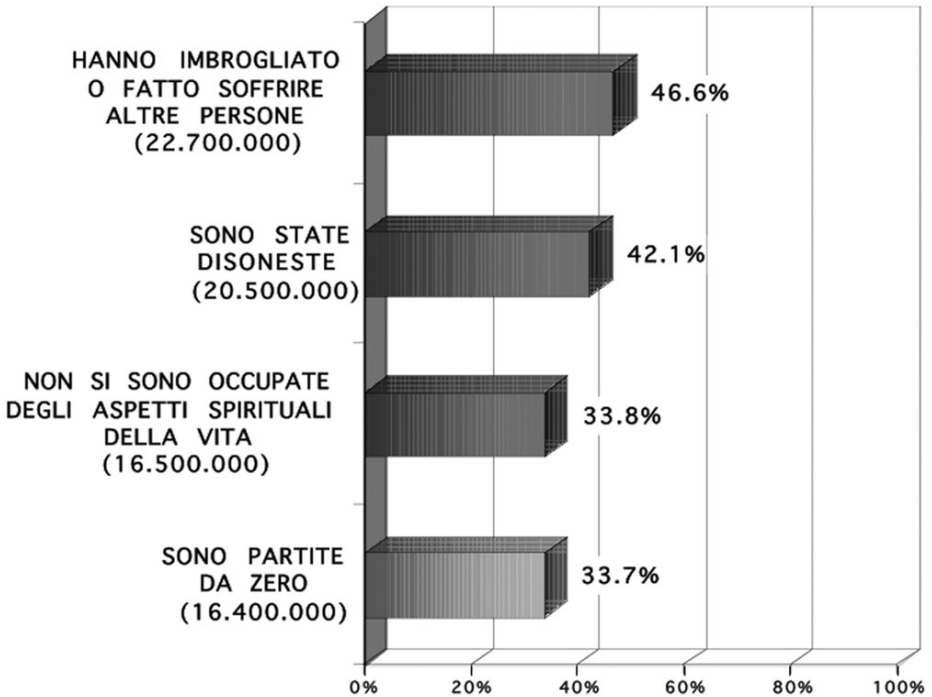


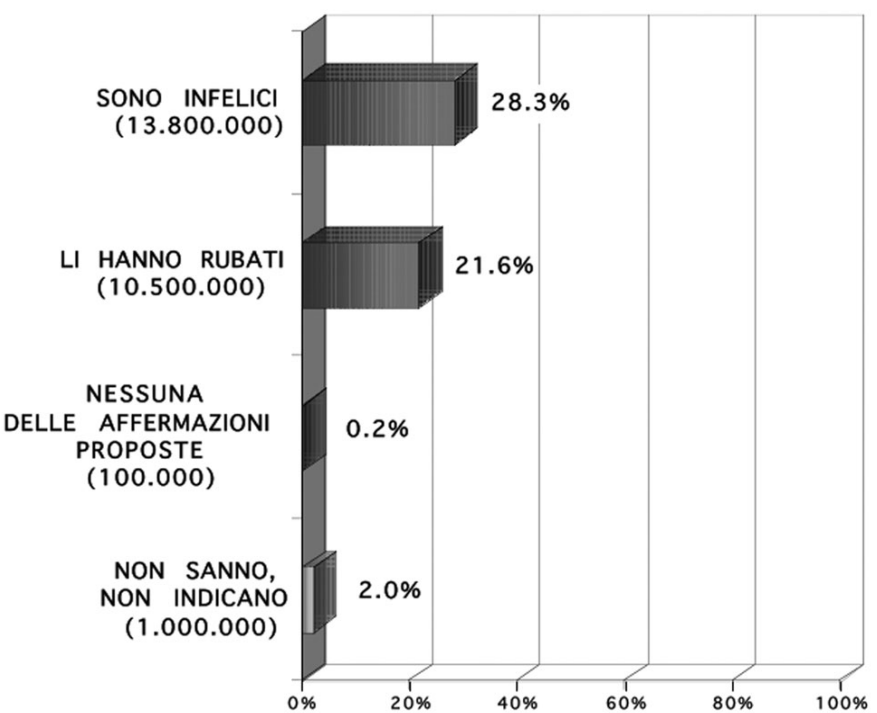

AVERE
PIÙ INFLUENZA SOCIALE
(22.800.000)
46.8%
AVVIARE
UNA NUOVA ATTIVITÀ
(21.400.000)
44.0%
SMETTERE
DI ESSERE IN ANSIA
(17.000.000)
35.0%
SMETTERE
DI LAVORARE
(14.800.000)
30.3%
0%
20%
40%
60%
80%
100%


VIVERE NEL LUSSO,
DA NABABBO
(12.600.000)
25.9%
ALTRI VANTAGGI
(200.000)
0.4%
NESSUNO
DEI VANTAGGI
PROPOSTI
(900.000)
1.9%
NON SANNO,
NON INDICANO
(400.000)
0.8%
0%
20%
40%
60%
80%
100%

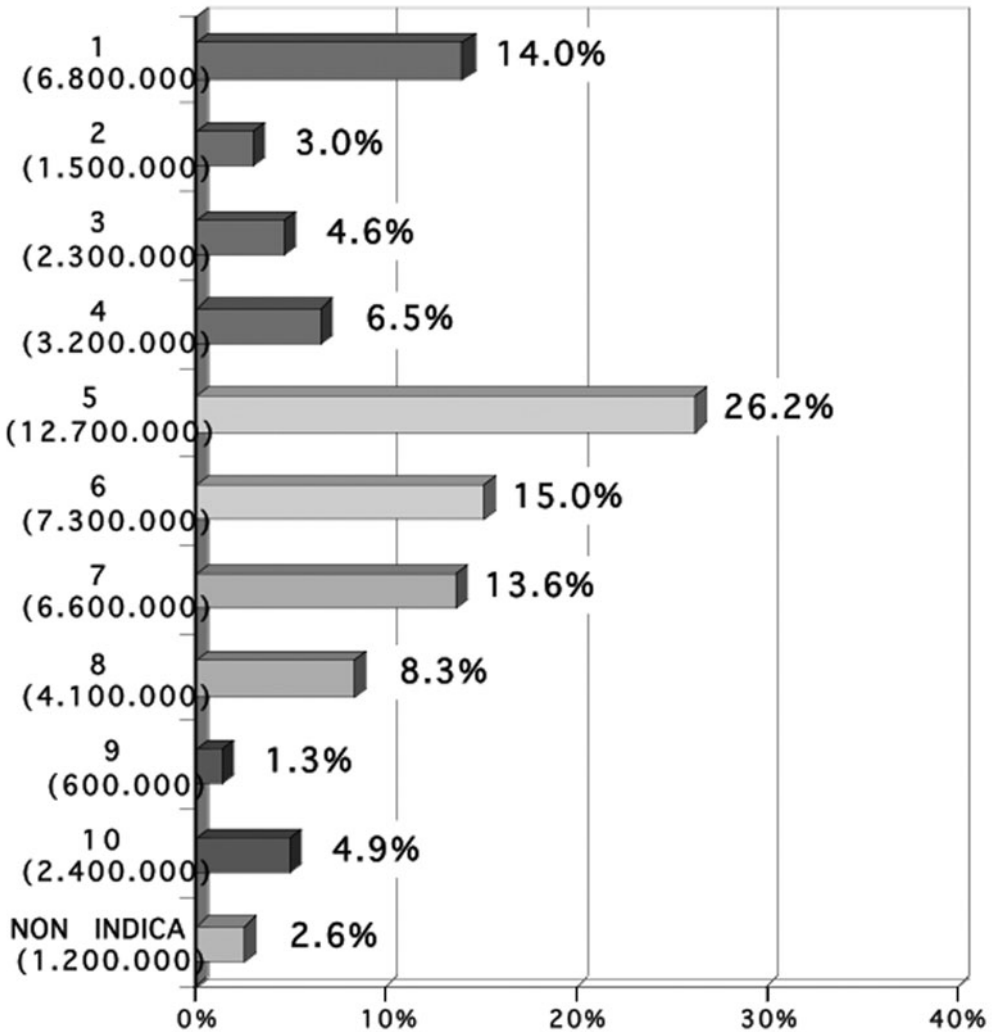
Il profilo d'immagine delle persone molto ricche




HANNO IMBROGLIATO O FATTO SOFFRIRE ALTRE PERSONE (22.700.000)
46.6%
SONO STATE DISONESTE (20.500.000)
42.1%
NON SI SONO OCCUPATE DEGLI ASPETTI SPIRITUALI DELLA VITA (16.500.000)
33.8%
SONO PARTITE DA ZERO (16.400.000)
33.7%
0%
20%
40%
60%
80%
100%


SONO INFELICI (13.800.000)
28.3%
LI HANNO RUBATI (10.500.000)
21.6%
NESSUNA DELLE AFFERMAZIONI PROPOSTE (100.000)
0.2%
NON SANNO, NON INDICANO (1.000.000)
2.0%
0%
20%
40%
60%
80%
100%

L’intensità del personale desiderio di essere molto ricco



12

Le donne, i figli
e il benessere finanziario

Le statistiche sulle donne e sul denaro sono veramente preoccupanti. Il 47% delle donne americane all'età di 50 anni sono single. E questo significa che, oltre che gestire da sole le loro giornate, sono anche responsabili da sole delle loro finanze. Le pensioni delle donne sono in media inferiori a quelle degli uomini in quanto lavorano mediamente 14,7 anni in meno a causa del matrimonio e dei figli (Fonte: National Center for Women and Retirement Research, NCWRR).

Il 50% dei matrimoni finisce con il divorzio. Il genitore affidatario è per la maggior parte dei casi la madre, che diventa responsabile anche dei figli. Il motivo principale dei litigi in famiglia è il denaro. Nel primo anno dopo il divorzio lo standard di vita di una donna crolla circa del 73%.Le donne hanno un'aspettativa di vita di 7/10 anni superiore agli uomini. Le donne

nate dopo il 1964 potrebbero dover lavorare fino a 74 anni a causa dell'inadeguatezza delle loro risorse finanziarie e copertura delle pensioni (NCWRR). 3 su 4 poveri al mondo sono donne (Fonte: Raising For Found Investor). Il 70% delle donne a un certo punto della loro vita vivrà in povertà.

Questi dati statistici americani stanno velocemente diventando reali anche in Europa. Ma che cosa ci dicono? Che dopo una vita passata a prendersi cura della famiglia le donne non hanno sviluppato la capacità di prendersi cura del loro benessere finanziario. Dovranno dipendere sempre da un marito, un partner, un capo, o, se va bene, lo Stato.

È sempre più importante per una donna decidere di affrontare la situazione e prendersi cura della propria situazione finanziaria.

Ai miei corsi le donne sono ancora una minoranza, ma nel mio staff sono decisamente dominanti. Lavoro ogni giorno con un team di donne e ne apprezzo le straordinarie capacità lavorative e l'instancabile energia con la quale perseguono i loro obiettivi. In

campo immobiliare poi le donne dimostrano di saperci fare veramente. Attraverso alcuni dei metodi che insegniamo per investire in immobili ottengono ottimi risultati grazie alla loro sensibilità e alla capacità di portare a termine quello che iniziano. Il trading poi è uno strumento eccellente di guadagno per tutte le donne che hanno scelto di fare dei figli ma che vogliono continuare a guadagnare e a crearsi un'entrata indipendente dal loro stipendio. Esso permette loro di seguire i propri investimenti anche senza muoversi da casa, in qualunque orario e per una manciata di minuti al giorno. Basta avere un Pc, una connessione a Internet e le corrette informazioni.

Non è più il tempo in cui una donna può fare affidamento sul fatto che un giorno arriverà il principe azzurro su un cavallo bianco che risolverà tutti i suoi problemi portandola via con sé a vivere in un castello. In questi anni conviene che la donna apra gli occhi e incominci a usare la testa e a creare il proprio wellness finanziario, per essere libera e senza problemi economici. E se poi arriva anche l'uomo dei sogni meglio ancora; nel frattempo, mentre lo aspetta può consolarsi con una bella vita divertente e agiata, magari in compagnia degli amici.

Che cosa insegnare ai propri figli rispetto al denaro

Monkey see, monkey do. La scimmietta vede, la scimmietta fa. Quello che vedo, imparo. I nostri figli, che ci piaccia o no, non fanno eccezione. Ci guardano, ci osservano e imparano attraverso l'esempio che diamo loro. Non c'è scampo. Se diciamo una cosa ma poi nei fatti cadiamo in contraddizione, loro impareranno da come ci comporteremo e non da ciò che gli diremo. Ecco perché se abbiamo la sfortuna di crescere in una famiglia strangolata dai debiti abbiamo l'80% di probabilità di ripetere quel modello una volta che toccherà a noi gestire le nostre finanze.

Quindi, la prima cosa che puoi fare per i tuoi figli è essere un buon esempio per loro; la seconda è fare tutto il possibile perché abbiamo un buon rapporto con il denaro. Insegna loro che è facile e possibile diventare ricchi e che l'area finanziaria, come qualsiasi altra area della vita, può essere migliorata. Si può studiare e imparare a diventare ricchi, così come stai facendo tu leggendo questo libro. Insegna loro il valore del risparmio, fa' in modo che possano risparmiare almeno il 10% della loro paghetta e che abbiano la sensazione che il loro gruzzoletto cresce e si accumula. Inoltre dategli convinzioni potenzianti su quello che possono fare

nella vita. I risultati che tuo figlio raggiungerà dipendono da quello che continui a ripetergli o a fargli vedere durante la sua crescita. Frasi come: «Sei stupido», «Non sai fare niente», «Guarda i tuoi amici come sono bravi. Tu, invece…» «Non combinerai mai niente di buono nella vita», «Sei come tuo padre / come tua madre», che voi buttate lì per abitudine o nei momenti di nervosismo, diventano dei macigni che si depositano all'interno dei vostri figli, che li appesantiscono e letteralmente minano la loro autostima, affossano l'idea di essere in grado di raggiungere risultati di successo insieme alla convinzione di avere le capacità necessarie per credere di poter realizzare i loro sogni.

Una frase bellissima del famoso libro *Il Profeta*, di Gibran Kahlil Gibran, riguardo al tema genitori-figli dice: «Voi siete gli archi da cui i figli, come frecce viventi, vengono scoccati».

Fa' in modo di tendere il tuo arco nel modo migliore possibile, da' ai tuoi figli una direzione, una velocità, un obiettivo. E vedrai che loro non mancheranno il bersaglio.

Probabilmente per la facilità con cui mi butto nel creare nuove

aziende, nuove imprese, nuove situazioni, devo dire grazie a quello che la mia mamma e il mio papà mi hanno trasmesso, e cioè che posso realizzare quello che voglio e che ho tutte le capacità per farlo. Anche le aspettative che i genitori ripongono sui figli sono importanti. In una famiglia dove i genitori sono laureati sarà scontato che anche il percorso di studi dei figli termini con la laurea. Anche nella mia famiglia è stato così. In salotto c'era appesa la laurea di mio padre e sia io sia mia sorella siamo laureati.

Quindi non è importante solo quello che diciamo, ma anche i nostri comportamenti. Se ci attendiamo che nostro figlio si laurei in medicina perché nella nostra famiglia i maschi di solito compiono quella scelta, allora creeremo una fortissima pressione su di lui che per non deluderci potrebbe decidere di prendere quella strada più per accontentare noi che per se stesso. Lo stesso vale per «il posto fisso», il «buon partito», il lavorare nell'azienda di famiglia e così via, senza tener conto delle reali aspirazioni e inclinazioni dei nostri figli. Dobbiamo smettere di proiettare i nostri desideri su di loro e lasciarli liberi di scegliere la loro vita come desiderano aiutandoli a capire quali sono i loro sogni.

Spesso purtroppo le madri sono molto apprensive e cercano di risolvere tutti i problemi dei loro figli. Dato però che si impara anche attraverso i propri errori, questo atteggiamento così protettivo non aiuta i ragazzi a sviluppare le capacità necessarie a gestire le difficoltà che nel corso della loro vita si troveranno necessariamente a dover affrontare. Penso che un buon genitore debba saper dare ai propri figli delle sponde salde a cui aggrapparsi, ma che all'interno di queste sponde debba lasciarli liberi di muoversi permettendo loro di commettere errori.

Mi ricordo ancora di quando il mio papà non mi comprò il motorino perché era troppo costoso per le possibilità della mia famiglia, mentre i miei amici avevano tutti la moto anche se i loro padri facevano dei lavori modesti. Allora gli dissi che volevo lasciare la scuola per andare anch'io a lavorare. Lui mi guardò serio e mi disse: «Ma che lavoro pensi di fare con la terza media?» Quando gli risposi che non lo sapevo ma che avrei trovato qualcosa replicò: «Non ti preoccupare, te lo trovo io». Chiamò un suo amico che aveva una fabbrica di bulloni e il giorno dopo mi ci portò. Mi ricordo di aver visto gli operai che lavoravano in tuta blu con il ritmo scandito dal rumore delle

presse. Immaginai di essere al loro posto e di fare quel lavoro per tutta la vita, e mi sentii male. Chiesi a mio padre di portarmi a casa, e durante il viaggio di ritorno promisi a me stesso che avrei fatto di tutto per non trovarmi mai in quella situazione. L'indomani andai a scuola e da allora non ho mai smesso di imparare. Mio padre non ha più avuto bisogno di dirmi di studiare. Avevo capito il messaggio.

Se i tuoi figli non sono troppo piccoli comincia a portarli con te quando compri degli immobili o quando fai trading e comincia a spiegargli quello che fai. Ti renderai conto che la loro capacità di imparare è molto veloce, dal momento che non hanno ancora sviluppato le convinzioni limitanti delle persone adulte, e grazie a te potranno crescere senza assorbirle.

Parte seconda

La paura

13

Come agisci quando provi paura

Per quale motivo ho deciso di dedicare una parte del libro alla paura? Perché ho visto che blocca le persone sulla strada verso il successo. Avere gli strumenti corretti e le conoscenze tecniche adeguate per poi non riuscire nemmeno a provarci, oppure provarci con la convinzione che non funzionerà mai, dà l'unico risultato di nutrire le proprie paure e dare loro ancora più forza.

Il mio obiettivo è far sì che tu ti renda conto che le paure hanno una struttura e che le puoi quindi modificare, eliminare e infine utilizzare per raggiungere i tuoi obiettivi.

La tua ricchezza cresce proporzionalmente al tuo livello di comfort nel fare cose che ti spaventano. L'ho sperimentato personalmente in questi anni, attraverso investimenti in immobili e in Borsa. Più la mia capacità cresceva e più mi veniva proposto di aumentare la dimensione dei miei affari. Sono passato

dall'acquistare e rivendere un monolocale al costruire decine e decine di appartamenti, cosa che comporta staccare assegni e fare contratti da milioni di euro. La paura di mettere a rischio quello che avevo creato spingendomi in operazioni sempre più grosse è stato il limite più grande con il quale ho dovuto fare i conti ogni giorno. Infatti, la paura di perdere è spesso più forte del desiderio di guadagnare. Più volte mi sono dovuto sforzare per fare «quella» telefonata importante per un grande affare, perché in qualche modo mi autosabotavo. È incredibile: tutti i parametri per valutare un ottimo affare quadravano, la leva bancaria era ottima, ROI (Ritorno sull'investimento) e ROE (Ritorno sul capitale proprio) adeguati alle aspettative. Che cosa non andava, dunque? Che cosa mi fermava? La paura.

Ma che tipo di paura? Questo mi fece riflettere. Non era la paura di perdere dei soldi. No, nel mio caso era la paura di perdere «la faccia», il rispetto dei miei soci nell'operazione, che guardano a me come a una guida, la reputazione costruita in molti anni di operazioni immobiliari sempre profittevoli. Insomma, la paura di perdere quello per cui avevo tanto faticato: il mio status.

La paura è una delle principali emozioni che impediscono di diventare finanziariamente liberi. Esistono due tipi di paure: quelle originate da un evento esterno e quelle che vengono create dalla nostra immaginazione. Queste due paure possono essere combinate in moltissimi modi, tutti capaci di bloccarci e crearci un bel po' di problemi!

Immagina per un momento di stare camminando da solo per le strade della tua città, senza pensare a niente di particolare. A un certo punto il terreno sul quale stavi camminando cede davanti a te e fai un salto all'indietro appena in tempo. Tutto accade in una frazione di secondo; il tuo cuore batte forte per lo scampato pericolo.

Uno stimolo esterno ha immediatamente azionato la tua «paura», proteggendoti all'istante dalla possibilità di farti del male. Il tuo corpo ha deciso di fare un salto all'indietro ancora prima che tu ne fossi consapevole. L'immaginazione di quello che sarebbe potuto accadere viene dopo la reazione del corpo. Infatti prima accade l'evento spaventoso e poi, razionalizzando, ti spaventi. Immagina ora di aver deciso di immergerti nell'acqua per prendere il

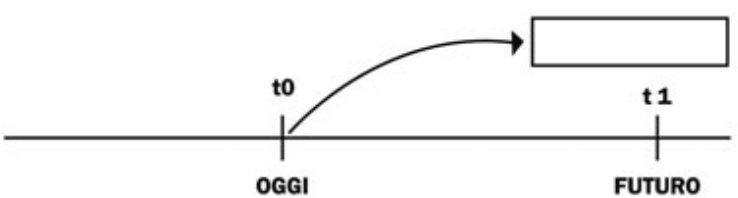
brevetto di sub. Sei in vacanza e tutti i tuoi amici lo hanno già preso l'anno precedente: manchi solo tu. Hai deciso che domani ti recherai al centro diving, e questa notte non dormi benissimo, infatti pensare di andare sott'acqua 18 metri per il brevetto base non ti tranquillizza per niente.

Ma la mattina dopo ti presenti lo stesso al diving, conosci l'istruttore, guardi i video, leggi i libri. Sei sicuro che anche l'attrezzatura funzionerà. Sai che le possibilità che qualcosa vada storto sono veramente trascurabili se ti atterrai alle regole che ti impartisce l'istruttore; cominci a fidarti di lui.

Per te imparare ad andare sott'acqua con le bombole è importante perché ti permette di condividere l'esperienza con le persone a cui vuoi bene; quindi fai un bel respiro, ti metti in bocca l'erogatore, cominci a sgonfiare il giubbetto che ti tiene a galla, e intorno a te mentre scendi vedi tante bollicine d'aria. Mezz'ora dopo sei di nuovo con i piedi sulla terraferma e tutte le paure sono dimenticate.

In questo esempio la paura precede l'immersione, anche se qualcuna ce l'hai anche durante, perché ti immagini cosa potrebbe accadere e non cosa sta realmente accadendo in quel momento. La paura nasce prevalentemente nell'immaginazione. Andare sott'acqua può essere effettivamente pericoloso; lo scuba diving è uno sport dove occasionalmente ci si fa male o si muore. Quindi la paura non è senza ragione, ma con il giusto training è possibile immergersi in modo sicuro.

La paura viene dall'immaginazione del peggiore scenario possibile.



14

Gestire la paura con l'azione

Immagina un giovane manager che scopre che la moglie aspetta un bambino. La famiglia aumenta, si ingrandisce e lui ritiene di aver bisogno di un aumento di stipendio per far fronte alle nuove spese che arriveranno con il nascituro. Decide quindi di andare dal suo capo, anche se è consapevole del fatto che lui non gradisce queste richieste e che se gli dovesse fare una scenata davanti ai colleghi non sarebbe per niente una situazione simpatica. Il nostro giovane manager ha paura: paura del rigetto, paura di essere trattato male, paura di non ottenere l'aumento. Nessuna di queste circostanze si è ancora verificata, ma la sua immaginazione rende il tutto reale.

Questo è un esempio classico di paura irreale. Le paure del giovane manager sono tutte nella sua testa, come la paura dell'immersione subacquea. La differenza sta nel fatto che in questo caso non è in gioco l'incolumità fisica (il suo capo non lo picchierà!), ma i suoi valori, la sua dignità, la sua autostima.

Nel famoso film *I predatori dell'arca perduta* c'è una scena dove Indiana Jones-Harrison Ford è circondato da migliaia di serpenti di tutti i tipi. Lo schermo viene invaso dall'immagine di questi rettili che strisciano uno sull'altro. Una persona con la fobia dei serpenti potrebbe sentirsi male e uscire subito dal cinema, oppure spegnere la televisione. Questo è un caso di paura non reale. Ovviamente non c'è nessun pericolo, non ci sono serpenti in giro, che sono solo nel film. Ma quelle immagini richiamano una fobia reale per quella persona; sono quello che si definisce un *trigger*, un elemento che accende la miccia e fa partire un terrore che molto probabilmente ha avuto origine nell'infanzia.

Possiamo quindi affermare che a volte la paura è completamente immaginaria e disancorata dalla realtà, e a volte vi è uno stimolo ambientale che la fa partire. Spesso però, è una combinazione delle due cose. Dietro ogni paura si cela infatti il timore di perdere qualcosa: la vita, la salute, i propri affetti, i valori, il rispetto degli altri.

Collegata all'emozione della paura vi è sempre una reazione fisica; non la proviamo solo a livello mentale, ma anzi ci mette in

relazione con il nostro corpo.

Esistono due tipi di paure: quelle automatiche, generate da una situazione esterna di pericolo registrata dal nostro cervello, che sono la naturale risposta a quello che chiamiamo «istinto di conservazione», e che sono utili, ci proteggono e ci salvano la vita. Poi ci sono le paure non reali, che, come dicevamo prima, nascono dall'immaginazione, da quello che pensiamo potrebbe accadere.

Il nostro cervello non distingue tra le due: per lui sono entrambe reali, esattamente come quando facciamo un brutto sogno che ci sembra così «vero» appena ci svegliamo. Per questo motivo le paure non reali possono diventare un problema. È facile capire come, essendo la nostra immaginazione sconfinata, possa diventare altrettanto sconfinata la sensazione che ci possiamo creare. La paura non reale si impara. Quando nasciamo non abbiamo paure, ma solo istinti. Se mettete un neonato su un fasciatoio e non lo sorvegliate sarà facile che cada proprio perché non sa cosa vuol dire aver paura di cadere.

I canali attraverso i quali impariamo tutte le paure sono quattro:

1. Esempi

La famiglia è il luogo dove abbiamo imparato a essere quello che siamo, nel bene e nel male, e anche le paure non fanno eccezione. Se nostra madre ha paura dei serpenti, magicamente, anche senza averne mai visto uno, ne avremo paura anche noi. E quindi impariamo attraverso l'esempio.

2. Traumi

Oppure la nostra famiglia ha paura di investire i propri soldi perché il nonno quando era giovane ha perso tutto con un investimento sbagliato. O ancora perdo tanti soldi investendo in Borsa con denaro di amici e parenti. Ed ecco come, attraverso un evento traumatico, introiettiamo nuove paure.

3. Ripetizione di comportamenti

A volte creiamo le paure attraverso esperienze ripetute. Per esempio se ho avuto problemi con una banca e poi con un'altra penserò che tutte le banche creano problemi e avrò paura d'indebitarmi.

4. Informazioni acquisite

È incredibile vedere come a ogni seminario, quando trattiamo l'argomento «investire in immobili» e chiedo ai partecipanti se pensano che alle aste giudiziarie ci sia la mafia, oltre il 90% di loro alzi la mano. Ma quello che dà da pensare è che la maggior parte di loro non ha mai partecipato a un'asta, e nemmeno conosce qualcuno che lo ha fatto.

La buona notizia è che tutte le paure non «reali» sono state imparate, e quindi possono essere «disimparate». La vera libertà si acquisisce attraverso l'eliminazione di tutte le paure non reali. Come abbiamo visto, le interiorizziamo attraverso le informazioni, le ripetizioni, i traumi e gli esempi. Nessuno di noi si dimentica di essere impaurito. Ma come facciamo a ricordarci la lezione? Come è possibile che i traumi o le ripetizioni di comportamenti alberghino all'interno della nostra mente e abbiano effetto anche a decine di anni di distanza?

Durante la mia attività di personal coach ho incontrato persone i cui genitori, quando loro erano bambini, hanno subito dei fallimenti, o hanno avuto la casa pignorata, o hanno visto gli

ufficiali giudiziari portare via i mobili a causa dei debiti contratti dalla loro famiglia. Hanno visto i genitori soffrire e piangere e litigare a causa dei guai finanziari. Queste persone che all'epoca dei fatti erano appena dei bambini, oggi sono degli adulti. Sono passati 20, 30 anni, eppure il ricordo di quel dolore e della paura provata sono più vivi che mai. Com'è possibile?

Le paure, come tutte le emozioni, sono «ancorate» in noi, e vi è un trigger, un qualcosa che fa ripartire la sensazione di un'emozione legata a un'esperienza del passato. Un'ancora è qualcosa che si può vedere, sentire o ascoltare, annusare o toccare, che fa partire automaticamente uno stato emozionale; in questo caso di paura. Le ancore ci circondano e ci riempiono, anche se non ce ne rendiamo conto.

Per esempio, le persone che nell'infanzia hanno subito i traumi di cui parlavamo prima, sentendo le parole «asta giudiziaria» rivivranno la sensazione di vergogna e di paura provata quando le sentirono la prima volta tanti anni prima. Le ancore fanno da «madri» alle abitudini. Credere di aver paura di compiere azioni in una specifica direzione è un'abitudine, esattamente come

qualunque altra azione che compiamo durante il giorno in automatico, senza pensarci: alzarsi dal letto, lavarsi i denti con la mano destra sono esempi di abitudini automatiche. All'inizio siamo noi a forgiare le nostre abitudini, ma con il tempo siamo forgiati da esse.

Essere ricchi e gestire le paure legate al denaro è un'abitudine. Lo è anche essere poveri. Le paure di investire, di perdere soldi, di diventare povero, di sbagliare, di non essere in grado di mantenere la propria famiglia e di sentirsi stupidi sono state tutte in qualche modo ereditate, sono state imparate. Agiscono in automatico appena rimaniamo ancorati a qualcosa.

La vera libertà deriva dalla capacità di gestire i propri stati d'animo ed essere responsabili delle ancore che abbiamo, e che quindi abbiamo deciso di utilizzare, e di quelle che invece ci ostacolano e che abbiamo deciso di «disimparare».

15

Parlare a se stessi quando si ha paura

Nel mio primo libro vi ho parlato del linguaggio e del dialogo interno. Come contribuiscono a influenzare le nostre paure? Quanto ci diciamo che abbiamo paura e che una cosa ci spaventa stiamo creando la nostra paura.

Molti studi hanno approfondito il tema delle paure per arrivare a concludere che spesso esse sono irrazionali e non hanno niente a che fare con le statistiche. Per esempio dopo l'11 settembre milioni di americani hanno smesso di usare l'aereo per ogni spostamento, e dove possibile lo hanno sostituito con l'automobile. Questo ha aumentato gli incidenti stradali, e le vittime sono decine di volte superiori a quelle causate dagli incidenti aerei. Le statistiche e i dati dimostrano che l'aereo è enormemente più sicuro dell'auto, ma gli americani hanno attivato il loro dialogo interno e si sono convinti di quanto sia pericoloso volare, e lo hanno fatto avendo ben in mente l'ancora

dello schianto degli aerei sulle torri gemelle. Raccontandosi quanto fosse insicuro e spaventoso utilizzare l'aereo, hanno usato il dialogo interno per generare paura.

Come ho già spiegato, non serve usare frasi come «non ho paura», perché il nostro cervello non riconosce le frasi in negativo. È utile invece utilizzare frasi in positivo con un tono di voce calmo e rassicurante. Sì, anche il tono che usiamo per parlare interiormente con noi stessi conta. La paura aumenta quando il nostro dialogo interno ha un tono ansioso, e diminuisce quando ha un tono calmo e pacato.

Ma il dialogo interno non è l'unico modo per generare paure irreali. Anche esprimere ad alta voce le nostre paure agli altri può essere dannoso; infatti, a meno che non abbiamo dei motivi più che validi per farlo, le persone a cui le raccontiamo ci tratteranno di conseguenza, e magari inconsciamente rafforzeranno le nostre paure non «reali». Le parole e il linguaggio definiscono qual è la nostra relazione con la paura. Dichiarare «ho paura di…» è molto diverso dal dire «sono impaurito».

«Avere paura di…» infatti, è qualcosa che si può prendere o lasciare, qualcosa che non ti appartiene sempre, ma solo in un determinato momento o in una determinata situazione. Dire invece «io sono impaurito» riguarda direttamente l'identità, chi crediamo di essere. E tutto ciò che riguarda l'identità è molto più difficile da perdere e disimparare rispetto a un'abitudine che invece è esterna a essa.

Sant'Agostino diceva che il presente ha 3 dimensioni: il presente delle cose passate, il presente delle cose presenti e il presente delle cose future. Anche la paura viene da 3 direzioni: dal passato, dal presente e dal futuro.

Le paure non reali possono arrivare dal passato. Per esempio puoi pensare a qualcosa di brutto che ti è successo in passato e provare ancora paura. In casi estremi si parla di disturbi post-traumatici, soprattutto per persone che hanno subito gravi traumi o abusi. La paura del passato viene da esperienze non piacevoli e dal sentirsi in ansia a causa dei brutti ricordi.

Tutti sappiamo che non possiamo cambiare il passato; quello che a volte non consideriamo è che possiamo imparare da esso.

La storia qui sotto esemplifica gli effetti della paura e del coraggio.

I due semi

Due semi erano stati messi sotto terra da un agricoltore. Viene l'autunno, e con il passare dei giorni inizia a fare sempre più freddo, e tutti e due i semi sono sotto la terra al caldo. Uno dei due ha voglia di esplorare, di vedere cosa c'è sotto di lui nella terra e cosa c'è sopra, verso la luce. L'altro ha paura e pensa: È meglio che rimanga ancora un po' qui, fuori fa freddo e chissà cosa troverò.

Il primo inizia a mettere radici e a spingersi verso il basso, prova anche ad andare un po' verso l'alto ma non trova nulla, solo altra terra. I mesi passano e l'altro seme ha sempre paura; se ne sta lì al calduccio, sotto il terreno, nella sua «zona di comfort». Non vuole correre rischi.

L’altro seme invece si è espanso, ha lunghe radici che gli permettono di nutrirsi di nuovi elementi e comincia a spuntare fuori dal terreno. Sono passati i mesi, ormai è primavera, e il nostro seme incomincia a vedere il sole, a sentire l’aria fresca e a crescere. L’altro seme, invece, sempre spaventato, dice: «È meglio che stia qua sotto ancora un po’, non si sa mai». Il primo seme ormai è diventato una pianta e gode di quello che la terra gli offre, cresce, si sviluppa e si espande. Arriva l’estate e un bel giorno una gallina che becchettava il terreno proprio in quel punto trova l’altro seme e se lo mangia.

La morale di questa storia è che più è alto il grado di insicurezza che sarai in grado di gestire e più sarà facile avere una vita bella, e per realizzarla sarà necessario che tu ti spinga al di fuori dalla zona di comfort. Solo lì, infatti, troverai la vera crescita e una vita senza paure.

I due lupi

Un vecchio indiano cherokee stava impartendo lezioni di vita ai bambini del suo accampamento, seduti intorno al fuoco. «Si combatte una battaglia dentro di me», stava dicendo l’anziano,

«una battaglia terribile tra due lupi. Un lupo rappresenta la paura, l'avidità, la rabbia, il senso di inferiorità, l'arroganza, l'egoismo. L'altro rappresenta la pace interiore, l'abbondanza, l'amore, la gioia, la compassione, la ricchezza, l'umiltà, il rispetto, la generosità, la fede, la serenità e l'empatia. La stessa battaglia avviene dentro di voi e in ogni persona che incontrate.» Tutti i bambini guardarono il vecchio stando in silenzio per un lungo momento, finché una bellissima bambina con i capelli lunghi disse: «Quale lupo vincerà?» Il vecchio indiano trattenne il respiro e poi disse semplicemente: «Quello a cui darai da mangiare».

Questa storia mi fa pensare che l'amore, la pace interiore, il rispetto, l'abbondanza e la ricchezza non sono qualità che si hanno e basta. Sono qualità per le quali ogni giorno possiamo e dobbiamo lottare. Il lupo che vincerà sarà quello meglio nutrito, quello a cui daremo maggiori energie. E il nutrimento sta nei nostri pensieri, nelle persone che frequentiamo e sulle cose sulle quali ci focalizziamo. La paura e l'abbondanza sono valori spirituali. Se vogliamo migliorare e cambiare qualcosa in noi dobbiamo modificarci partendo dalle radici. Altrimenti sarà come

voler cambiare un albero di mele semplicemente togliendo tutti i frutti dall'albero: per quanti ne possiamo togliere esso continuerà sempre a produrre mele. Quindi, per cambiare dobbiamo modificare quella parte che sta dentro di noi e che non si vede all'esterno.

Solo cambiando le radici si cambiano i frutti.

L'invisibile è una parte indispensabile della ricchezza. La gente viene ai miei corsi pensando che il trucco consista nel conoscere la tecnica. È vero, insegno tecniche per diventare ricchi, le ho trasmesse a molti dei miei studenti e ho passato gli ultimi anni a sviluppare metodologie e strategie per loro e per me stesso, per poter essere libero finanziariamente. E centinaia di persone che hanno raggiunto la libertà finanziaria sono la prova che la tecnica funziona. Ma non è questo ad averli fatti diventare ricchi. È stata la capacità di cambiare la loro parte invisibile.

Supponi ora di essere un grande arciere, che gareggia concentrato per vincere un semplice diploma di carta. Sei tranquillo, rilassato e concentrato, prendi la mira e senza pensarci troppo scagli la

freccia dritta verso il centro del bersaglio. Ma dare troppa importanza alla parte esteriore distrae da quella interiore. Prova a pensare ora se al posto del diploma di carta ci fosse in palio un piatto d'argento di gran valore. Potresti sentirti un po' più teso e avere qualche esitazione nel tirare con l'arco. Se poi il premio dovesse diventare una splendida coppa d'oro di enorme valore il peso dell'esterno si farebbe sentire. In tutti e tre i casi l'arciere è lo stesso. Ma nel secondo e terzo caso l'importanza dei premi materiali e della loro perdita possono far perdere attenzione alla parte più importante: il nostro mondo interiore.

16

Associazione e dissociazione

La dissociazione è una delle armi più potenti per combattere la paura. Quando sei dissociato sei fuori dall'esperienza e vedi te stesso mentre fai qualcosa. Quando sei associato sei dentro, l'esperienza la guardi con i tuoi stessi occhi e ne senti le emozioni. Essere associati è come essere in campo durante una partita di calcio; essere dissociati è come guardare la partita dalle tribune. L'associazione è una buona cosa quando i tuoi ricordi e le tue esperienze sono positivi. La dissociazione è utile per tenere a distanza le brutte esperienze, se però si è in grado di imparare da esse.

Una capacità importante per combattere le paure irreali è quella di immaginare. Dato che la paura viene dalla capacità di immaginarci cose che ci fanno sentire male, senza risorse o impauriti, quando usi la visualizzazione puoi prendere il controllo della tua mente e decidere cosa immaginare.

Ti propongo un esercizio.

- Sii chiaro e specifico su quello che vuoi. Immagina tutto con una grande quantità di dettagli. Rilassati.
- Focalizzati sul processo che porta al risultato. Concentrati e guarda mentalmente tutti i particolari che ti possono portare a raggiungere l'obiettivo.
- Usi tutti e cinque i sensi? Cosa vedi? Cosa ti dici? Quali sensazioni fisiche provi? Che profumi senti? Che sensazioni tattili provi?

  • *Repetition is mother of skills*. Continua a ripetere l'esercizio fino a quando non hai raggiunto la sensazione fisica che desideri provare nel raggiungere i tuoi obiettivi.
- Se nel processo scopri di avere qualcosa che non funziona è semplice: cambiala!

C'è anche la paura di quello che potrebbe accadere nel futuro. Anche questa è irreale, ed è da cambiare in quanto completamente inutile. A cosa serve sentirsi impauriti subito per una cosa che forse in futuro potrebbe non accadere? A volte la paura del futuro

prende anche il nome di preoccupazione; pre-occupazione che vuole dire occuparsi prima di qualcosa che ancora non esiste. Preoccuparti può causarti alcuni problemi; produce tanti pensieri e zero azioni.

La preoccupazione non porta a centrare un obiettivo, bensì a cercare di evitare a tutti i costi le situazioni sbagliate. Ma in questo modo si rischia al contrario di crearle a furia di immaginarle. Le preoccupazioni ti allontanano dalla realtà che ti circonda. Siamo spinti ad agire dalle nostre paure interiori, dalla nostra personale mappa del mondo. Nel momento in cui smettiamo di agire dall'interno e ci sintonizziamo sul mondo reale allora smettiamo di preoccuparci, perché stiamo agendo.

Di solito funziona in questo modo: «Che cosa succede se accadrà quello che temo?» ci chiediamo. Di solito questa frase parte dalla creazione di un'immagine luminosa, piena di colori, che racconta e disegna tutta la storia. Ti identifichi con questa storia, ci entri, cominci ad andare in ansia, e dentro la tua testa quello che stai immaginando accade veramente.
Come puoi liberarti da questo schema?

1. Cambia il tuo dialogo interno da «Cosa succede se accadrà quello che temo?» in «Cosa faccio se accadrà quella tal cosa?» Questo cambio di dialogo interno ha 3 effetti:

   - Posiziona l'evento nel futuro.
   - Ti dissocia da esso.
   - Cambia il tuo focus dall'evento alle azioni che devi compiere, a un piano per raggiungere l'obiettivo.

2. Ti dissoci dalle immagini preoccupanti e ti vedi dall'esterno fare cose che possono essere utili per risolvere la situazione. Scegli la possibilità che ti fa sentire ok!
3. Elabora un piano ed esegui l'esercizio di immaginarti mentre fai azioni che ti fanno raggiungere il tuo obiettivo.

Adesso smettila di preoccuparti e decidi di fare qualcosa che ti sia di aiuto.

17

Paura del successo

A volte il successo porta con sé problemi inaspettati; oppure se abbiamo un obiettivo scopriamo che più ci avviciniamo più esso diventa «problematico».

Supponiamo che tu voglia diventare milionario. Per il tuo modello del mondo questo vuol dire anche lavorare sodo a testa bassa. Per esempio nel momento in cui ti stai avvicinando all'obiettivo ti accorgi che alcune persone potrebbero essere interessate più ai tuoi soldi che a te. E incominci a notare quanto poco stai vicino ai tuoi figli, alla tua famiglia, e che il denaro non ti ha portato tutta quella felicità che ti saresti aspettato. Cos'è successo, quindi, durante il cammino verso la ricchezza? Che cosa è andato storto? È successo che nel perseguire il tuo obiettivo ti sei dimenticato di fare un check «ecologico», ovvero non hai considerato come mettere il tuo «ambiente» all'interno dell'obiettivo e come quest'ultimo si sarebbe riorganizzato mentre andavi in quella

direzione.

- Stabilisci un obiettivo. Cosa vuoi esattamente?
- Immagina di raggiungere quell'obiettivo e di essere dentro quella situazione.
- Dove sei?
- Con chi sei?
- Che cosa sta succedendo?
- Quali sono le sensazioni fisiche che provi?

Quando sentirai di poterti visualizzare mentre hai centrato il tuo obiettivo e stai vivendo quella situazione, allora prova a rispondere a queste domande:

- Quali sono i problemi del viaggio che vorresti evitare?
- Adesso pensa a una cosa che devi smettere di fare o che devi lasciare. E poi pensa alle cose che invece vuoi mantenere. Sei preparato a questo? Cosa è importante riguardo al presente che vuoi mantenere?

- Quali sono le conseguenze per le persone che ti sono vicine? Mettiti nei loro panni e guarda te stesso dai loro occhi. Cosa pensano dell'obiettivo che hai raggiunto? Cosa puoi fare per far sì che il tuo obiettivo non abbia spiacevoli conseguenze per loro?
- Cos'altro può succedere o può accadere in seguito al raggiungimento dell'obiettivo?
- Esistono altri obiettivi che devo smettere di perseguire o che devo mettere da parte se raggiungo questo? Soldi e tempo sono risorse limitate. Se uso le risorse per questo obiettivo ne avrò altre per quelli che mi mancano?

Queste domande ti aiuteranno a mettere a fuoco la tua meta in modo che il successo sia per te qualcosa di cui puoi andare fiero e non qualcosa di cui avere paura.

All'opposto della paura del successo c'è la paura del fallimento. Se vuoi avere successo devi focalizzarti sui tuoi obiettivi, fare un piano d'azione molto dettagliato, tenere traccia dei progressi ed eventualmente fare degli aggiustamenti.

La paura del fallimento è il contrario di questo processo, ti fa perdere il focus sull'obiettivo mentre sei impegnato a cercare di non fallire. Ma la mente inconscia non riconosce il «non». Se pensi di non fallire stai comunque pensando al fallimento. È lì che stai mettendo il focus e la tua attenzione.

Mantieni l'attenzione costantemente su quello che vuoi anziché su ciò che non vuoi.

18

Paura del cambiamento

Una delle principali paure è quella di cambiare. Il cambiamento è automatico: che lo vogliamo o no cambiamo sempre. L'evoluzione invece non lo è. Ma ogni cambiamento porta con sé la paura di perdere una parte di noi alla quale bene o male siamo legati. Le abitudini, che rendono il nostro mondo stabile, sono fortemente associate alla sensazione di perdita. Esse ci facilitano la vita e sono utili fino a quando non vogliamo operare un cambiamento.

Per cambiare è necessario diventare consapevoli delle nostre abitudini in modo da eliminare quelle che ci danneggiano e ci impediscono di migliorare sostituendole con abitudini nuove e potenzianti.

Essere ricchi è un'abitudine. Non è un caso o un colpo di fortuna. È un modello di pensiero, un insieme di azioni che, ripetute volta dopo volta, implicano un cambio sostanziale di vita. E questo può

far paura. Più risorse abbiamo, più siamo in grado di gestire l'insicurezza legata al futuro e di controllarlo, e più sarà facile superare le paure e cambiare le nostre abitudini.

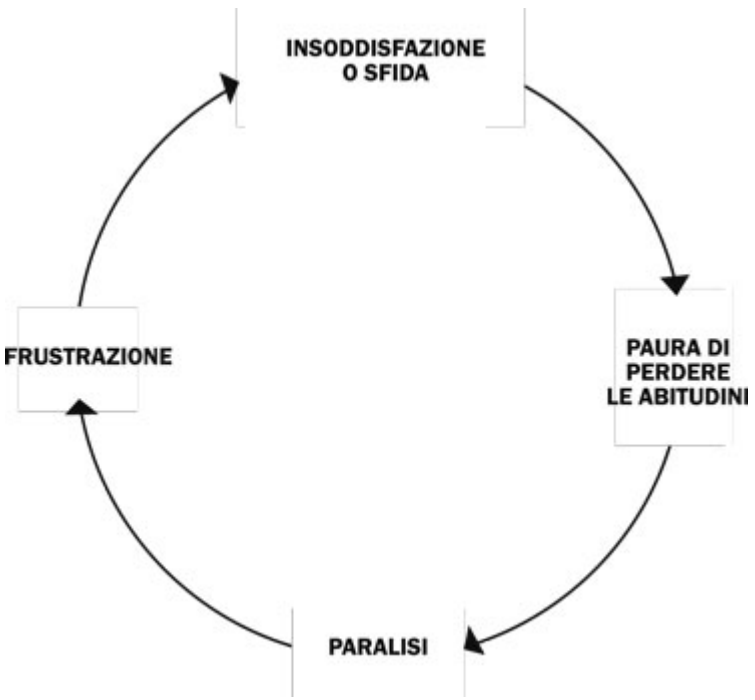


Figura 18.1

La paura ha un ciclo vitale (vedi Figura 18.1). Inizia con l'insoddisfazione o una sfida. La paura di perdere qualcosa di importante ti fa paralizzare e rimanere fermo dove ti trovi. Questa emozione si trasforma in un senso di frustrazione che, se

raggiunge un livello abbastanza alto, porta all'azione.

L'azione ti porta fuori dal circolo della paura. Quando i miei studenti agiscono immediatamente dopo aver frequentato un corso, in qualche modo attraverso l'azione interrompono il circolo della paura. Quando devo fare un cambiamento e creare una nuova abitudine ho bisogno di un supporto (vedi Figura 18.2).

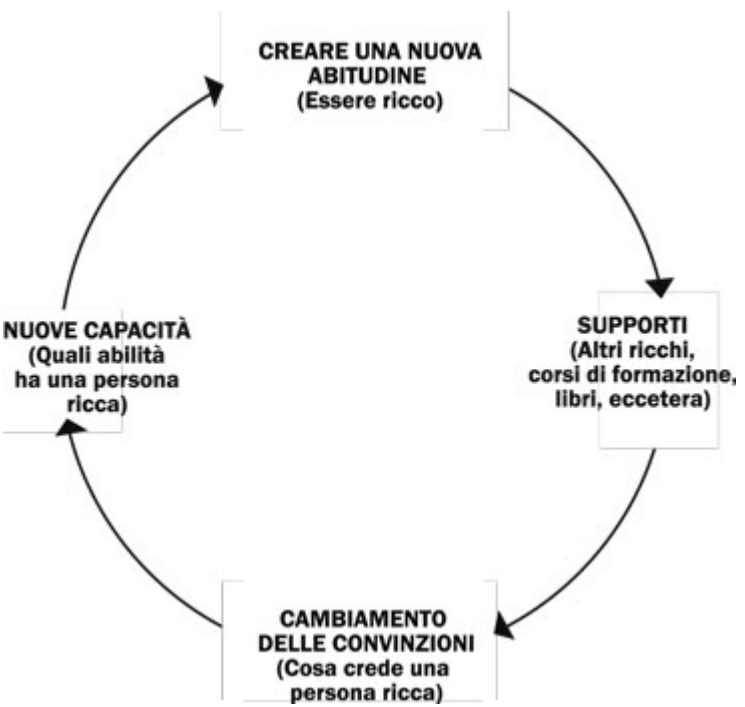

CREARE UNA NUOVA ABITUDINE (Essere ricco)
SUPPORTI (Altri ricchi, corsi di formazione, libri, eccetera)
CAMBIAMENTO DELLE CONVINZIONI (Cosa crede una persona ricca)
NUOVE CAPACITÀ (Quali abilità ha una persona ricca)

Figura 18.2

Difficilmente il cambiamento si verifica istantaneamente. Non guadagno dall'oggi al domani 1 milione di euro. Ma adesso posso prendere la mia barca e metterla nella direzione di guadagnare 1 milione di euro. E se sei capace di prendere il vento giusto e sviluppi le tue capacità interne ed esterne tutto diventa facile. Ogni cambiamento comporta un periodo di transizione. Devi essere pronto ad affrontarlo.

Non devi aspettarti di cambiare subito. Aspettati di non sentirti ok durante il cambiamento. Trova le risorse che ti possono servire durante il viaggio: amici, compagni di viaggio, coach, libri, corsi e qualunque materiale ti possa servire. Continua ad agire nella direzione dei tuoi obiettivi.

Celebra ogni piccolo successo!

19

Paura di perdere l'autostima

La paura di perdere l'autostima è un'astrazione usata in psicologia. Tutti pensiamo di sapere cos'è l'autostima. Non è qualcosa di materiale e tangibile che possediamo o che ci mettiamo addosso, ma qualcosa che creiamo momento per momento. È la valutazione della nostra immagine fatta da noi stessi. Quindi abbiamo due concetti: la nostra valutazione e l'immagine di noi stessi.

L'immagine di noi stessi è quello che pensiamo di noi giudicando le nostre azioni, che a loro volta influenzano l'immagine che abbiamo di noi. Quando agisci in modo onesto ti vedi come una persona onesta. Se l'onestà è un tuo valore, ogni volta che agisci onestamente accresci la tua autostima; al contrario, ogni volta che agisci in modo disonesto ne perdi un po', a meno che non giustifichi il tuo comportamento con un valore sostitutivo altrettanto importante in quel momento. Tu sei l'unico giudice del tuo grado di onestà o disonestà, che dipende dalla tua cultura,

dalla tua esperienza e dal tuo passato. Ciò che distrugge l'autostima è il gap tra quello cui aspiriamo a essere e quello che facciamo nella realtà (vedi Figura 19.1).

Figura 19.1

L'autostima non dipende da quanto si è bravi, ma dal riuscire a vivere senza tradire i propri valori, qualunque essi siano. Supponi di essere convinto di poter portare avanti una trattativa per acquistare un immobile al 30% di sconto. Vuoi quell'immobile perché sarà facile da frazionare e poi rivendere. Vorresti fare un'offerta più bassa al proprietario, però sei in difficoltà. La tua autostima potrebbe dipendere dall'avere il coraggio di fare un'offerta così bassa, e anche se avessi il coraggio di farla

dovresti superare la paura di ricevere un rifiuto da parte sia dell'agente immobiliare sia degli attuali proprietari. Ma cosa perdi veramente nel fare un'offerta molto bassa? Be' potresti perdere un po' di autostima.

Se la tua proposta venisse accettata, viceversa, la tua autostima potrebbe aumentare, e anche di molto (in base al valore che diamo alla nostra azione). Comunque potresti guadagnare molto di più, sia in denaro sia in entusiasmo, di quanto perderesti.

Nonostante questo, e nonostante tutte le informazioni tecniche su come scrivere una proposta legalmente e su come fare una valutazione corretta, la gestione del proprio stato d'animo rappresenta la differenza tra una persona di successo che supera i propri blocchi e una che, al contrario, rinuncia.

20

Strategia per eliminare l'ansia e la paura

In questo capitolo parleremo di come eliminare le paure dalla tua vita. Esistono strategie specifiche e anche piuttosto veloci per intervenire e «smontare» qualunque paura o blocco mentale. Segui attentamente le istruzioni, e vedrai che otterrai risultati sorprendenti!

Prendi per esempio una paura che condiziona negativamente la tua vita o le tue prestazioni lavorative o i tuoi successi in una qualunque delle aree della tua vita: lavorativa, finanziaria, relazionale. Per iniziare a neutralizzarla devi prima di tutto sviluppare una curiosità nei confronti di questa paura. Prova a esplorarla.

Se vuoi eliminare una tua paura prenditi un po' di tempo ed esegui l'esercizio seguente.

- **Curiosità**. Diventa curioso riguardo alla paura. Come è nata? Come si è creata? È tua oppure l'hai assorbita da qualcun altro?

- **Raziocinio**. Chiediti perché la paura non ha senso. Togli i riferimenti logici e pratici a ciò che provi. Magari hai iniziato ad avere paura da piccolo, ma ora sei un adulto, e alcune paure potrebbero non essere più utili a proteggerti. La tua paura è immaginaria, cioè basata su proiezioni di qualcosa che potrebbe accadere in futuro?

- **Strategia**. Come fai a creare mentalmente la paura? Per esempio, quando andavi a scuola se avevi paura di essere interrogato era perché ti immaginavi come sarebbe potuta andare l'interrogazione, ed è probabile che se provavi paura le immagini prodotte dalla tua mente non fossero potenzianti. Prova a riassociarti alle immagini (ovvero guarda la scena con i tuoi occhi, come se la stessi vivendo) e valutala con oggettività.

- **Cambia stato emotivo**. Quando hai paura, assumi una determinata postura e respiri in un certo modo. Prova innanzitutto a spostare il pensiero su qualcos'altro, qualcosa che non ti provochi ansia, e noterai immediatamente che cambierà anche la tua respirazione.

- **Crea dei controesempi**. Ti sei mai trovato in situazioni simili a quelle che ora ti spaventano senza provare paura? Conosci qualcuno che le ha vissute prima di te? Quali sono le differenze con la situazione attuale?

Siamo quasi alla fine dell'esercizio. Ora devi affrontare un punto importante: la tua Identità. Se provi paura in una o più aree della tua vita significa che nella tua identità c'è una parte che appartiene a una persona che prova paura. Per poterla eliminare devi iniziare a pensare come penserebbe una persona che non prova paura, a parlare come parlerebbe una persona coraggiosa, ad agire allo stesso modo. Devi cambiare identità. Solo con il cambio di identità si verifica il vero cambiamento.

- **Focalizzati su ciò che vuoi e su come fare per ottenerlo**. Se provi paura è perché ti stai focalizzando sul problema e non sulla soluzione. Nel momento in cui metti l'accento sulla soluzione incominci a vedere le vie d'uscita che prima non vedevi e incominci a fare passi nella direzione di quello che desideri ottenere.

La differenza tra le persone che hanno successo e quelle che non lo ottengono è la capacità di mettersi in uno stato d'animo che faccia ottenere risultati.

La paura come sistema di propulsione

Ogni tanto mi chiedo se ho deciso di dedicare tanto tempo ad aiutare le persone a diventare ricche perché questo mi faceva sentire bene e mi dava l'impressione di contribuire a rendere il mondo migliore, oppure se è stata la paura di essere povero a spingermi a creare una società dove, per poter insegnare agli altri a diventare ricchi, lo devo per forza essere prima io e quindi sono spinto a cercare sempre nuove strategie e metodologie per essere in prima linea a rappresentare un esempio. Dentro di me conosco la risposta. Ma la domanda è: voglio davvero togliermi una paura che può servire come propulsore per andare verso qualcosa di buono?

Moltissimi artisti, pittori, scrittori e scultori, hanno creato capolavori immortali partendo dalla sofferenza e dalla paura. Hanno quindi creato grandi opere partendo da uno stato di dolore

e non di piacere. Sarebbe curioso sapere se è possibile creare qualcosa di grande anche senza partire dalla paura o dal dolore.

Quello che so è che guardando le storie di successo dei nostri studenti, quelle più emozionanti ed esaltanti sono quelle delle persone che partivano veramente da zero. Zero soldi, zero esperienza, zero referenze bancarie. Loro, la paura di perdere qualcosa se non un po' di tempo non ce l'avevano. Trovandosi già sul fondo del barile non potevano far altro che risalire, e una volta visto che era possibile diventare ricchi, lo sono diventati molto più velocemente rispetto a chi partiva da una situazione più agiata. Com'è possibile che una persona che ha già un piccolo capitale su cui contare per partire si faccia «battere» da qualcuno che non ha nulla? Di nuovo la causa sta nella paura. La capacità di crearsi obiettivi e gestire la paura nel perseguirli fa la differenza fra una vita mediocre e una di abbondanza finanziaria e spirituale.

21

La biochimica della paura e dell'avidità

Ti sei mai chiesto perché le persone che hanno molto denaro sembrano volerne sempre di più? Adesso ti spiego perché. Quando qualcosa ci piace e la desideriamo, il nostro cervello rilascia nel corpo la dopamina. Questa sostanza dà la sensazione di «voler avere» qualunque cosa desideriamo. Quando poi raggiungiamo l'oggetto del nostro desiderio il cervello ci ricompensa con l'emissione di serotonina. Continuiamo quindi a muoverci tra il desiderio e la voglia di raggiungerlo. L'intero gioco è regolato dalla biochimica del nostro cervello. Per esempio il desiderio di concludere un affare immobiliare fa rilasciare al cervello delle sostanze chimiche. Quando lo concludiamo con profitto ci sentiamo bene, e questa sensazione ci fa ripartire da capo perché siamo chimicamente «dopati» dalla sensazione di successo.

È molto importante che trovi gioia e un valore superiore nel far soldi, altrimenti otterrai solo il soddisfacimento del processo biochimico per il quale il conseguimento del denaro è solo un beneficio secondario. Ecco perché molte persone che fanno ciò che amano fare, senza prestare molta attenzione al fattore economico, in realtà ottengono anche ottimi risultati dal punto di vista finanziario.

Attenzione al rischio di rincorrere il denaro come veicolo per conseguire sicurezza in se stessi. Il pericolo è di avere bisogno di «dosi» sempre maggiori per sentirsi sicuri. In questo caso infatti il rilascio di serotonina deriva dalla paura di non avere abbastanza fiducia in se stessi a causa delle scarse capacità economiche raggiunte, o perché non ci si sente amati a sufficienza o perché non si ha abbastanza stima di sé. A meno che non decida di prenderne il controllo, sarai tu a essere controllato dalla biochimica del tuo cervello. L'adrenalina prodotta dalla paura guida la rincorsa del denaro, la serotonina del successo placa momentaneamente la paura. Ti senti così bene da aver bisogno di spaventarti ancora, di provare paura e dover uscire per fare altri soldi e placarla nuovamente. In un ciclo senza fine.

Parte terza

I debiti

22

Che cosa sono i debiti?

Le proprie finanze personali non sono sempre facili da tenere sotto controllo. Leggete questa storia, è quella in cui 12 milioni di italiani si ritrovano.

> Una persona si trova a corto di soldi, quindi comincia a spendere meno. Dopo un po' di mesi ritrova il suo bilanciamento e ha un gruzzoletto da parte. Ritorna quindi al suo vecchio modello di spesa e dopo qualche mese si ritroverà piena di debiti e al verde.

Per la maggior parte delle persone questa storia va avanti tutta la vita. La situazione se possibile è peggiorata con l'avvento delle carte di credito revolving (quelle che ti permettono di dilazionare il debito e pagarlo un tanto al mese, come avviene negli Stati Uniti) e dei prestiti personali.

Questi debiti peggiorano la situazione in quanto rendono più facile spendere ma aumentano gli interessi passivi. Se ti stai chiedendo per quale ragione le tue finanze non sono stabili nonostante tutti i tuoi sforzi, proviamo insieme a vedere la situazione come fosse un modello o uno schema. Le tue spese personali sono un loop (circolo), guidato tra il gap di due forze. La prima di queste forze è il tuo desiderio di uno standard di vita, di comfort che ti aspetti e vorresti mantenere.

La seconda forza è il tuo stile di vita attuale.

Più è grande la differenza tra le due forze e maggiore sarà la tentazione di spendere per cercare di colmarla. Il limite a questo sistema è dato dalla quantità dei soldi disponibili, dal reddito e dai risparmi, oltre che dalla tua capacità di indebitarti. È semplice: più spendiamo, meno soldi abbiamo a disposizione.

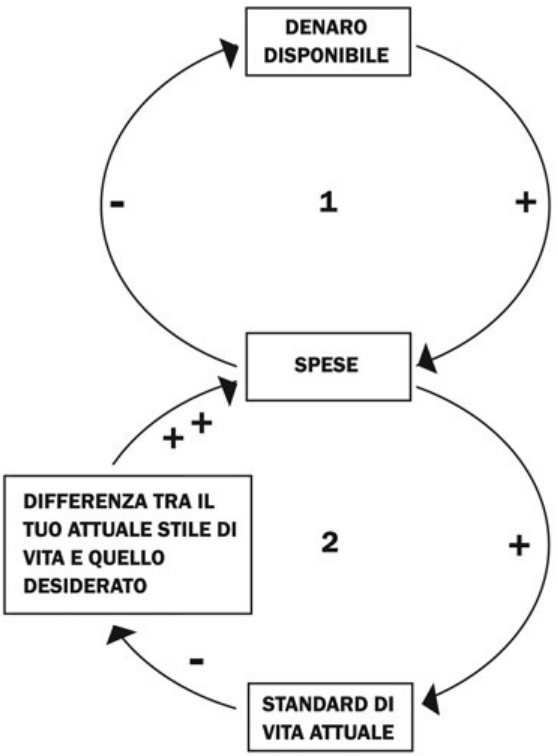


Figura 22.1

Ci sono due loop: il primo è quello tra denaro disponibile e denaro speso. Il secondo tra quello che abbiamo e quello che desideriamo. La pressione è sul denaro disponibile. Quando il conto va in rosso, smettiamo di spendere. E questo crea il desiderio di avere sempre più denaro disponibile (vedi Figura 22.1).

C’è però un periodo di tempo, che arriva fino a quando non sentiamo una contrazione sul nostro stile di vita rispetto al denaro che abbiamo a disposizione da spendere, in cui spendiamo più di quanto ci possiamo permettere.

L’arte di gestire correttamente le nostre finanze personali sta nel gestire i due loop. Troppo spesso ci scordiamo dell’esistenza del secondo loop, quello guidato dalla differenza di dove siamo rispetto a dove vorremmo essere, e proviamo a lavorare solo sul primo cercando di risparmiare. Ci sono due punti in cui possiamo radicalmente cambiare approccio. Il primo è incrementare il denaro disponibile, e il modo più semplice che conosciamo per farlo è tramite un secondo lavoro oppure ricorrendo al debito. Il problema è che, come si può vedere dal grafico, così non cambia niente.

Il secondo punto è acquistare a credito con la formula «compri oggi, paghi tra un anno». Più soldi disponibili, più spese. Più spese, più soldi devi prendere in prestito. Più soldi prendi in prestito più interessi avrai, più interessi significheranno meno soldi disponibili.

Interessi extra non possono essere sostenuti senza intaccare le risorse nel sistema.

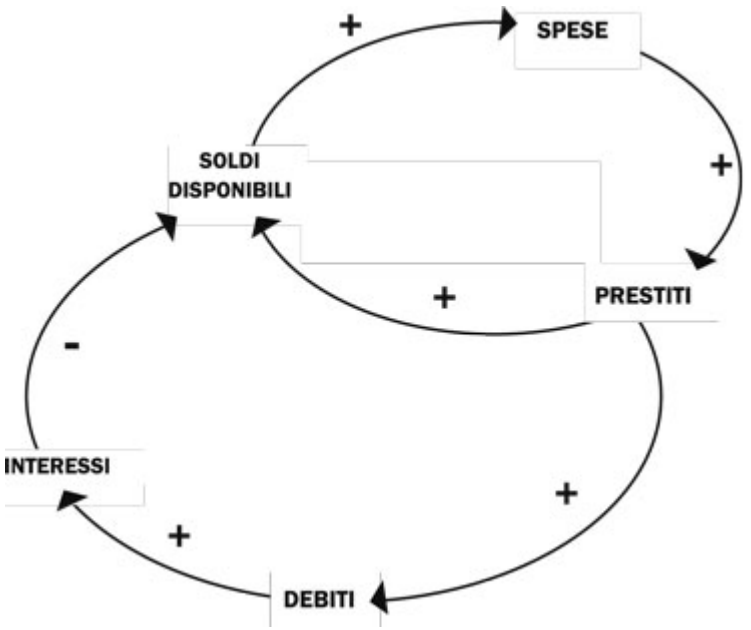


Figura 22.2

Quello che stai facendo in questa situazione è spendere il tuo denaro futuro per poter avere oggi dei vantaggi. Stai prendendo a prestito sul tuo futuro! Ciò significa che, se paghi gli interessi sul debito, avrai meno denaro di oggi (vedi Figura 22.2).

Il saper bilanciare i due loop è guidato dalla differenza tra i tuoi

desideri e il tuo attuale standard di vita. È lì che senti la pressione emozionale più alta. Ora, non dico che non si debba alzare il proprio stile di vita, ma per farlo devi prima pensare a come incrementare le tue entrate e non farti guidare dal desiderio di concederti beni e servizi che non ti puoi permettere.

23

Debiti buoni, debiti cattivi

Come uscire dai debiti cattivi e crearne di buoni? I debiti buoni sono quelli che producono altro denaro. Mi indebito per comprare una casa, la ristrutturo, la rivendo a un prezzo maggiore di quello d'acquisto, pago il debito e mi rimangono dei soldi.

Questo è un classico esempio di debito buono usato per produrre ricchezza. Il debito buono è il modo più semplice per raggiungere velocemente la ricchezza.

Nella Tabella 23.1 è riportato un esempio di 10.000 euro investiti con debiti buoni o senza. Come vedi, la crescita di 10.000 euro con il debito buono è esponenziale. Ecco perché non dovresti mai usare i tuoi soldi per investire, ma essere sempre a debito.

	CAPITALE PROPRIO	DEBITO 90%	TOTALE	RITORNO SUL TOTALE	INT PASS 5% DEL DEBITO	UTILE	RITORNO sul CAPITALE INVESTITO INIZIALMENTE
1	10.000,00	90.000,0	100.000,0	10%	4.500,00	5.500,00	55.00%
2	15.500,00	139.500,0	155.000,0	10%	6.975,00	8.525,00	85.25%
3	24.025,00	216.225,0	240.250,0	10%	10.811,25	13.213,75	132.13%
4	37.283,75	335.148,8	372.387,5	10%	16.757,44	20.481,31	204.81%
5	57.720,06	519.480,6	577.200,6	10%	25.974,03	31.746,03	317.46%

Tabella 23.1

Osserva ora il percorso di un normale investitore immobiliare che ha frequentato i nostri corsi senza debito o con debito (vedi Tabella 23.2).

Operazione 1

100.000 CONTANTI

30% RITORNO

30.000 UTILE

130.000 TOTALE SOLDI AL TERMINE DELL'OPERAZIONE

Operazione 2

100.000	CONTANTI	
	2 OPERAZIONI DA 100.000 CON	
	50.000 DEBITO PER IMMOBILE	
50.000	CASH	50.000
50.000	MUTUO BANCA	50.000
30.000	UTILE	30.000
2.	INTERESSI 5%	2.500
155.000	TOTALE AL TERMINE DELL'OPERAZIONE	

Tabella 23.2 Indebitarsi, come si può vedere, aumenta il ritorno dell'operazione. Con un debito del 50% si ha un ritorno sul proprio capitale del 55% (55.000 di utile su 100.000 investiti) al posto del 30%. Quindi i debiti servono a velocizzare il tuo cammino verso la ricchezza.

Ed è solo debito al 50%! In un'operazione immobiliare corretta, il debito dovrebbe essere almeno dell'80% del capitale impiegato (20% investito e 80% prestato) (vedi Tabella 23.3). Ecco perché bisogna avere debiti buoni, perché accelerano il processo di crescita del denaro. Gli imprenditori immobiliaristi che usano bene la leva finanziaria controllano parte delle banche perché fanno soldi con gli immobili attraverso la leva, e i soldi guadagnati vengono reinvestiti, aumentando i debiti sempre di

più, e quindi possono aumentare i loro investimenti (vedi Figura 23.1).

Operazione 3

100.000	CONTANTI
400.000	DEBITO
500.000	
150.000	30%
20.000	INTERESSI

100.000 EURO INVESTITI AL 30%

	Senza Debito	Con 50% Debito	Con 80% Debito
UTILE	30.000	55.000	130.000
ROE	30%	55%	130%

Tabella 23.3 Guarda che cosa succede ai tuoi soldi se ti indebiti all'80%. Il tuo utile sale addirittura a 130.000 euro.

Figura 23.1

Questo è l'esempio classico di chi da un momento all'altro si trova ad affrontare una forte situazione debitoria. Il debito porta a un'eccessiva preoccupazione su come affrontarlo: non si dorme bene di notte, il fisico si debilita, e tutti questi sintomi di depressione, di ansia e di paura del rifiuto si trasformano in immobilismo, in pomeriggi e notti intere passati davanti al televisore senza aver voglia di fare niente.

Lo stato d'animo con cui affronto il debito è importantissimo. Le persone affrontano i debiti cercando di chiuderli il più velocemente possibile, dedicando ogni risorsa possibile a questo obiettivo, perché – quando si hanno debiti – ci si sente psicologicamente in difetto nei confronti dei creditori. Io non ho mai incontrato una persona che sapesse con precisione l'ammontare del proprio debito, tutta l'attenzione viene rivolta esclusivamente alla speranza di poterlo estinguere in qualche mese e avere finalmente la mente libera da questo peso.

Prendi un pezzo di carta e comincia a scrivere quali pensi siano le peggiori conseguenze del fatto che tu non possa pagare il debito. Inizia a vedere la differenza di pressione che senti pensando di avere magari 100.000 euro di debito o di dover guadagnare 1.000 euro al mese per 100 mesi.

Quali sono le immagini che hai nella tua testa rispetto al debito? Ti vedi energico e forte, in grado di affrontarlo, o vedi il debito più grande di te? Non è importante quanto sia grande la somma, l'importante è quanto sei grande tu. Un giorno, svolgendo la mia attività di coach finanziario, ho incontrato una persona con

300.000 euro di debito. Gli ho chiesto con chi lo aveva e come avrebbe fatto a pagarlo e lui mi ha detto che lo avrebbe chiuso in un anno.

Fantastico, gli ho risposto, e gli ho chiesto se era mai stato in grado di guadagnare 300.000 euro in un anno. La sua risposta è stata no. Il suo massimo risultato era stato quello di guadagnare 40.000 euro all'anno facendo il venditore porta a porta. Nella sua vita era sempre stato più piccolo del suo debito. Non che questo fosse grande, è che lui aveva una visione distorta della sua capacità di affrontarlo: da una parte aveva una visione distorta della sua capacità di affrontare il debito rispetto alla «montagna» di soldi che doveva restituire, dall'altra non riusciva a fare un calcolo realistico dell'ammontare.

Ciò che è deleterio nell'avere molti debiti non è il debito in sé, quanto la sensazione di una sorta di «paralisi da azione» che si prova. Tutto quello che si faceva prima ora diventa più difficile e complesso e non si ha la capacità di concentrarsi su nuovi obiettivi. Il focus è tutto sul fatto di saldare. E questo è un altro errore psicologico classico, la gente pone l'attenzione su come

pagare e non su come produrre reddito aggiuntivo che possa estinguere il debito in automatico.

Un conto è avere il proprio focus su «come faccio a guadagnare 300.000 euro» e un altro è avere il focus su «come faccio a pagare 300.000 euro». Comincia a porre la tua attenzione su come fare a produrre reddito invece di come fare a pagare il debito. Emozionalmente avrai un'energia diversa. Ricordati che fare denaro è un «giochino» psicologico così come uscire dai debiti cattivi.

Fare invece debiti «buoni» ti consente di accelerare il processo verso la ricchezza. Per debito non intendo 2, 3, 5 volte lo stipendio attuale, ma 100, 1.000 volte quello che guadagno in un mese.

24

Le cause del debito

Le cause che portano ad avere una forte esposizione debitoria possono essere molteplici.

Il cliente che improvvisamente non paga

Una delle situazioni più frequenti è il piccolo imprenditore che da un momento all'altro si trova con un cliente importante che smette di pagarlo. È tipico nelle attività dove un singolo cliente incide per oltre il 30% sul fatturato, oppure in settori a margini bassi. Se ti riconosci in questa situazione, sappi che il tuo futuro dipende dal futuro di qualcun altro su cui non hai controllo. Non avere controllo sul proprio futuro è una delle principali cause di povertà.

Purtroppo, a me è capitato proprio così: avevo una piccola azienda di software e il mio cliente di Milano mi ordinava computer e programmi che sviluppavo per lui. Per cercare di ottenere una certa sicurezza gli feci firmare un contratto che mi

dava ogni mese del denaro in entrata derivante dalla fornitura mensile di nuovi sistemi oltre alla manutenzione di quelli esistenti.

Piano piano cominciò a pagarmi a 60 giorni, poi a 90, poi a 120. Però non potevo smettere di rifornirlo altrimenti non avrebbe più incassato denaro, e di conseguenza non avrebbe potuto pagarmi anche se in ritardo. Alla fine, come era facile capire, lui fallì, e mi lasciò un buco di oltre un centinaio di milioni di vecchie lire. Eravamo agli inizi degli anni Novanta e per una piccola aziendina come la mia fu una situazione difficile da gestire perché la maggior parte dei miei debiti erano stati fatti con le banche, garantiti dai pagamenti del cliente principale attraverso ricevute bancarie. Quando lui cominciò a non pagarmi una ricevuta e a chiedermi di spostarla in avanti di un mese, io la prendevo e la spostavo da una banca all'altra. E ancora, e ancora.

Questo sistema aumentava i miei interessi passivi, ed ero così preoccupato per quello che mi stava accadendo che non riuscivo ad avere la mente lucida per poter pensare a cercare nuovi business o clienti che potessero compensare la perdita di quello

che possedevo e che stavo perdendo. La piccola ditta che avevo creato per permettermi di pagarmi l'università ora era diventata il mio incubo.

Il mio cliente fallì senza che prendessi una lira nemmeno dopo molti anni. Perdipiù proprio in questi giorni, mentre sto scrivendo il libro, mi è arrivato il conto dell'iscrizione della sua sentenza di fallimento. Come si suol dire: oltre al danno la beffa! Ci misi oltre cinque anni per recuperare la situazione e ripagare tutte le banche.

Se leggendo ti sei reso conto di essere in una situazione simile a quella in cui ero io, fa' di tutto per non esporti più del necessario per ottenere garanzie necessarie all'aumento dei debiti del tuo cliente più importante, come fideiussioni bancarie. Non sei tu la sua banca, né devi accollarti il rischio di diventarlo finanziando i tuoi clienti.

Vecchi debiti sottovalutati

Un piccolo capitale a un piccolo tasso di interesse se lasciato crescere per anni diventa milioni di euro allo stesso modo anche un piccolo debito lasciato crescere per anni diventerà un debito

importante. Un debito, per quanto piccolo, se ignorato crescerà in maniera esponenziale.

Un esempio è quando compriamo immobili a stralcio (che significa cioè acquistare una cosa destinata a un'asta giudiziaria, pagando i debiti, estinguendo il procedimento e aggiudicandosi l'immobile). Lo faccio da molti anni, e non mi è mai capitato di trovare un debitore in grado di sapere l'esatto ammontare della sua esposizione, compreso di capitale, interessi e spese legali. Questo perché la gente tende a cancellare dalla propria vita e dalla propria memoria i fatti che creano dolore. A volte trovo persone che hanno lasciato indietro un piccolo finanziamento per 10 anni. Provate a indovinare: 50.000 euro in 10 anni al 15% più le spese legali, i costi del tribunale eccetera, a quale cifra si arriva? (Anche oltre 200.000 euro.)

Facilità di accesso al credito

Uno dei problemi dei nostri giorni è la facilità con cui si può accedere al credito. Se guardi le pubblicità in TV e sui giornali, ti rendi conto che tutti ti offrono soldi in prestito per comprare beni

e servizi. La mancanza di cultura finanziaria insieme ai debiti cattivi sono una miscela esplosiva.

L'unico motivo accettabile per prendere soldi a debito è per i debiti buoni, quelli che in qualche modo in futuro produrranno denaro. Per quanto mi riguarda ho fatto dei debiti per poter migliorare la mia formazione finanziaria, sapendo che i soldi spesi per acquisire quelle preziose informazioni sarebbero ritornati moltiplicati dal fatto di evitare errori e dall'aver acquisito risorse che prima non avevo.

Fino a pochi anni fa non era facile ottenere grosse somme di denaro in prestito, ma ora lo è decisamente di più. È sufficiente avere una buona busta paga e una «fedina» di buon pagatore per accelerare il processo di erogazione del credito. E più denaro hai preso a debito e pagato bene, più è facile indebitarsi incominciando a entrare nel circolo dell'insoddisfazione perenne del tuo stile di vita. Compri un'auto che poi velocemente va fuori moda e la cambi di nuovo, trasformando un debito occasionale in un'uscita perenne.

Motivi di salute

Fortunatamente in Italia la sanità pubblica è a un livello eccellente, e inoltre è gratuita, nonostante i media abbiano sempre l'obiettivo puntato su quello che non va. Il film di Michael Moore, Sicko, mi ha impressionato. Negli USA, se mi taglio due dita e non ho i soldi per pagare l'operazione per riattaccarle entrambe, devo scegliere quale dito preferisco riattaccare, o meglio a quale dito penso di poter rinunciare. Agghiacciante. Il nostro sistema sanitario è considerato il terzo migliore al mondo. Fortunatamente da noi è molto raro che qualcuno debba vendere tutto ciò che possiede per aiutare una persona malata a curarsi.

Mi è però capitato di ricevere richieste di aiuto economico da parte di famigliari di persone affette da malattie che in Italia non sono studiate o curate e che devono quindi recarsi all'estero per le cure necessarie. E l'ASL non le rimborsa.

Un'altra situazione è quella di dover rinunciare al proprio lavoro per seguire una persona che si è gravemente ammalata. Un fatto del genere può creare un accumulo di debiti e il depauperamento del proprio patrimonio. In questo caso l'unica fonte di

sostentamento potrebbe essere il trading on line che permette, attraverso un PC connesso a Internet, di compensare il reddito mancante attraverso gli investimenti in Borsa e nelle valute, e consente di farlo ovunque nel mondo e in qualunque orario della giornata.

Bancarotta aziendale

Fare l'imprenditore è un mestiere difficile. È necessario avere competenze nel marketing operativo e strategico, nelle vendite, nella gestione delle risorse umane e finanziarie. Resta in ogni caso il modo più rapido per diventare ricchi. Fallire rappresenta un'esperienza molto dolorosa per noi e per i nostri cari. Molte delle persone che hanno seguito i miei coaching hanno avuto genitori che sono falliti e hanno conosciuto il dolore associato alla perdita, a volte improvvisa, della disponibilità economica.

Spesso un imprenditore fallisce perché non si accorge che deve chiudere, che il suo business è improduttivo e brucia cashflow invece di produrlo. Ma quando si è all'interno di una situazione spesso non si riesce a staccarsene. Ho incontrato decine di imprenditori i cui bilanci mostravano chiaramente questa

situazione. Magari alcuni anni prima il loro business era florido, ma il mondo ormai cambia in fretta, e il loro prodotto o i loro servizi non sono più interessanti o competitivi rispetto a ciò che offrono i nuovi paesi produttori che si sono affacciati sul mercato negli ultimi anni, a costi minori o tecnologie superiori. È dura accettare che quello che si è fatto bene per tanti anni oggi non funziona più.

Il focus allora si sposta dal produrre per vendere e per sviluppare l'azienda, al cercare di tappare le falle e pagare i debiti chiedendo prestiti alle banche. La domanda chiave da porsi in questi frangenti è: l'azienda produce cashflow positivo? Se la risposta è sì bisogna chiedersi se è superiore alla cifra che si può guadagnare andando a fare lo stesso lavoro altrove come dipendente o comunque non prendendosi i rischi che si accolla un imprenditore.

Se la risposta a una delle due domande è no, allora si deve chiudere subito l'azienda. So perfettamente che non si tratta di una decisione facile, perché chi vive per anni sotto stress potrebbe credere di non saper vivere senza (e se vi sembra una cosa stupida

ripensate ai meccanismi della dopamina e della serotonina nel nostro cervello, di cui abbiamo parlato prima). Infatti questa è diventata la mia identità: quella di un imprenditore pieno di debiti che lavora dalla mattina alla sera. Un altro problema è che se ci sono dei figli loro impareranno attraverso ciò che fanno i genitori, e se li vedono muoversi in uno schema come questo è molto probabile che vivranno anche loro in questo modo.

Rilascio di garanzie a terzi

Rilasciare garanzia e firme, soprattutto se si hanno immobili e soldi da perdere, è l'errore tipico che commettono con i loro figli i genitori che non hanno cultura finanziaria. Per aiutarli, spesso pongono la loro firma a garanzia di crediti finanziari che in questo modo aumentano di volume. E nel caso in cui i figli non siano poi in grado di sviluppare un'attività che produce cashflow i genitori spesso si trovano in grosse difficoltà economiche, fino ad arrivare addirittura a perdere la casa e, se sono persone anziane o pensionati, potrebbero non avere più il tempo o le energie per recuperare.

La stessa cosa è capitata a me quando mia madre firmò

fideiussioni sulla sua casa per permettermi di ottenere dei fidi bancari. Era facile: lei metteva una firma e ogni banca mi dava 50, 100 milioni di lire di allora. Ma prima o poi i nodi vengono al pettine, e una banca chiese a mia mamma di rientrare dall'esposizione. Prova a immaginare l'impatto che un fatto del genere ebbe all'interno di una famiglia come la mia, dove si viveva solo con lo stipendio di impiegato statale di mio padre. La paura e l'emozione associate al rischio di perdere la casa sono state vive per anni, fino a quando non sono riuscito a pagare tutti i debiti. Questa esperienza ha lasciato un segno nella mia famiglia che dura ancora oggi.

Potrebbe capitarti che un amico ti chieda di firmare garanzie per lui. In questo caso sta' molto attento alla sua capacità di produrre cashflow, alla sua propensione a mantenere la parola data e alla sua cultura finanziaria.

A volte riuscire a dire no oggi ti salva dal trovarti in una situazione difficile domani.

Tieni sempre presente che potresti dover far fronte a tutti i debiti della persona per cui hai garantito!

Debiti di parenti/amici

Uno dei miei soci mi ha chiesto di liquidare le sue quote nelle mie società perché suo fratello ha fatto un «buco» enorme che lui deve aiutare a colmare. Purtroppo questo capita spesso. Il vero problema sta nell'incapacità di gestire il debito assieme allo stato d'animo e alla pressione che si vengono a creare in queste situazioni. Questa improvvisa sciagura fa fare alle persone che non hanno mai avuto debiti delle scelte veramente irrazionali.

Il primo desiderio è chiudere tutti i debiti subito, cosa che sarebbe anche giusta se però rimanessero abbastanza soldi per produrre cashflow per saldare i debiti. E, invece, come spesso accade, se ho 100 di debiti e 50 di risparmi che uso per cercare di pagare il debito, rimango comunque debitore per i restanti 50, e soprattutto mi gioco la possibilità di muovermi per produrre velocemente altro reddito e chiudere il debito.

Non pagare subito i debiti di amici e parenti, se questo

compromette le tue finanze, a maggior ragione se le persone che stai cercando di aiutare non sono in grado di produrre cashflow. Aiuta chi si trova in difficoltà a vedere la situazione da un'altra angolazione e a seguire i giusti metodi per risolvere i suoi problemi finanziari aumentando la propria cultura attraverso l'aiuto di chi è in grado di fornirgli gli strumenti per ripianare i debiti, come un coach finanziario.

Perdita di cause civili o penali

In Italia non succede spesso come negli USA, ma possono accadere degli eventi totalmente indipendenti dalla propria volontà, in cui si può arrecare danno a persone o cose ed essere tenuti a rispondere in prima persona anche per cifre davvero importanti. Per esempio se mentre sto bagnando i fiori inavvertitamente faccio cadere un vaso dal balcone e faccio del male a qualcuno che passa di sotto.

Devi pensare che più diventi ricco e meno cose intestate a tuo nome devi avere per evitare che un evento fortuito possa intaccare il tuo patrimonio. Anche le separazioni e i divorzi possono essere particolarmente costosi e problematici, arrivando a mettere in crisi

le aziende e il patrimonio personale. È indispensabile che vi procuriate quindi un buon commercialista o avvocato specializzato in «asset protection», cioè protezione di patrimoni.

25

La vergogna, la paura, nascondere il problema

Una volta mi capitò di parlare con una persona il cui immobile sarebbe andato all'asta di lì a pochi giorni per una cifra molto bassa, meno di 5.000 euro. Era un signore solo, molto schivo, e non fu facile farlo parlare del suo debito, che ormai era di dominio pubblico.

Quando gli chiesi se aveva un parente o qualcuno che poteva aiutarlo a salvare la casa, rispose che si era rifiutato di dirlo ai suoi perché si vergognava troppo. Il fratello avrebbe potuto facilmente aiutarlo, e invece la paura e la vergogna per il suo debito gli fecero perdere la casa, e nemmeno la mia offerta di stralciare il suo debito servì a fargli cambiare idea.

Aveva paura del giudizio della sua famiglia, e questo gli costò, dopo pochi mesi, il dover lasciare l'immobile senza prendere un

soldo. È tipico delle persone indebitate fare scelte emotive, non lucide e senza alcun senso finanziario! L'emozione offusca la ragione. Si pensa che procrastinando i problemi o non affrontando i creditori i debiti spariscano: se non lo vedo non c'è più. Invece non è così. Rimane, insieme alla sensazione subdola di non essere ok.

Un'altra emozione debilitante rispetto ai debiti è la paura. Rifiutare le raccomandate o gli atti giudiziari pensando che se non si ritirano non procedono (anche se legalmente non è così), non rispondere al telefono, evitare di incontrare il custode o il portinaio o i vicini, sono tutti comportamenti tipici di chi ha paura di affrontare una situazione debitoria.

Ma non sapere come stanno le cose in definitiva è enormemente più stressante che sapere nei dettagli cosa sta capitando. Sapere, in un certo senso ci dà il controllo, che al contrario non abbiamo se siamo all'oscuro dell'evolversi di una situazione.

SCHEMA PIANO RESTITUZIONE DEBITI			
CREDITORE	IMPORTO DEBITO	TASSO D'INTERESSE	PRODUCE REDDITO?

Tabella 25.1

Un'altra abitudine sbagliata di chi è indebitato è di non avere un piano. Avere un piano aumenta la sensazione di controllo. Non averlo significa subire completamente gli eventi e non poter risolvere i problemi (vedi Tabella 25.1)

Una volta che ho un piano posso decidere chi pagare per primo o se pagare un po' per volta tutti i debiti. Chi ha avuto diversi debiti ha provato la sensazione di sentirsi «tirare per la giacchetta», ovvero ha ricevuto telefonate, lettere e richieste di pagamento da parte di tutti i creditori. Più il creditore è insistente e si fa sentire,

più si tenderà a pagarlo per primo. Ma dal punto di vista finanziario può essere un errore. I primi a essere pagati devono essere quelli che possono produrre cashflow, non quelli che urlano di più.

Un altro errore molto frequente è quello di aggiungere garanzie a un debito che non ne ha. Quando mi sono trovato in difficoltà, mi capitò di essere chiamato dalla banca che mi chiedeva di far firmare delle cambiali ipotecarie sul mio debito «chirografario» (garantito solo da una firma). La banca, molto furbamente, mi disse che mi dava un po' di tempo per rientrare del debito ma che per farlo voleva queste ulteriori garanzie da me. Fu un enorme errore concedergliele. Mai, ma proprio mai, aumentare la forza contrattuale del creditore concedendo garanzie accessorie come cambiali, assegni scoperti e titoli di varia natura.

I creditori vogliono queste garanzie perché, dal momento che i tribunali sono lenti e costosi, con esse possono velocemente chiedere l'esecuzione forzata senza dover chiedere al giudice di accertare l'esistenza di un credito. Infatti, dopo aver ottenuto queste cambiali avallate da una garanzia la banca, vedendo che

continuavo a essere in difficoltà, diventò molto più rigida e aggressiva di quando non aveva le garanzie accessorie.

Allo stesso modo non firmare mai assegni a vuoto in garanzia. Avendo lavorato in banca so bene che un assegno a vuoto vuol dire la morte finanziaria di una persona. Il protesto è una delle azioni più gravi del nostro ordinamento finanziario. Se non puoi far fronte a un pagamento non firmare assolutamente assegni a vuoto a garanzia, anche se sei sicuro che avrai i soldi in futuro. Se l'hai già fatto, chiama le persone che hanno in mano gli assegni per bloccarli qualche giorno prima della scadenza se sai di non avere i fondi per coprirli, perché essere protestato blocca veramente la vita finanziaria di una persona, ed è davvero sciocco bruciarsi così il proprio futuro.

Devi ricordarti che è importante onorare sempre gli impegni presi e che la tua reputazione è la cosa più importante che possiedi in campo finanziario, pertanto va preservata, e se ti dovessi trovare in difficoltà per debiti dovrai gestirli in maniera intelligente e uscirne.

Ora analizziamo nel dettaglio i principali tipi di debito.

Debiti verso lo Stato

I debiti che è più facile procrastinare se non si possiedono beni immobili sono quelli verso lo Stato. Infatti in Italia non si viene arrestati per debiti come in altri paesi, e quindi sostanzialmente se non si pagano multe e tasse di vario genere, se non si è proprietari di immobili o beni mobili registrati (auto e moto), l'erario può fare ben poco per cercare di riscuoterli, a meno che non si sia dipendenti pubblici; in quel caso può pignorare 1/5 dello stipendio. Ma lo Stato è lento, e per arrivare a chiedere di pagare ci metterà degli anni. Anni in cui il debito, come dicevamo prima, se non lo si cura, non farà altro che crescere.

Con lo Stato non si può trattare. Se sai di avere un debito con lo Stato tieni sempre sott'occhio le cifre e controlla a che punto è la tua pratica presso l'ufficio delle imposte o presso l'ente di riscossione tributi. Se possiedi degli immobili e devi pagare somme ingenti all'erario, cedili subito a un terzo e usa quei soldi per produrre reddito che saldi il debito.

Debiti verso i fornitori

Se hai un'azienda, i tuoi creditori possono essere di due tipi: quelli attivi, ovvero che ti aiutano a produrre cashflow, e quelli non attivi. La cosa sensata da fare, ove possibile, sarebbe saldare i creditori attivi e cercare una transazione con i non attivi. Se hai un po' di disponibilità economica puoi andare a parlare direttamente con questi ultimi e, scusandoti per la situazione, proponi una soluzione a saldo e stralcio offrendo loro una piccola cifra.

Per esempio, a un fornitore di un bene immateriale come gli spazi pubblicitari, offrirei di pagare fra il 10% e il 30% dell'importo delle fatture, in quanto, trattandosi di un bene immateriale, per lui questo non comporterebbe delle perdite reali. Se invece da un fornitore hai acquistato dei beni materiali che hai ancora in magazzino offrigli di riprenderseli.

Insomma, sii onesto e trasparente. Tutti gli imprenditori in Italia sanno che è meglio una cattiva transazione subito che una vittoria in tribunale fra cinque anni e nessun soldo indietro.

Esempio: debito 30.000

Transazione cash: fra i 3.000 e i 9.000

Se il tuo creditore dovesse essere costretto a cercare di recuperare dei soldi da te, ammesso che tu ne abbia, deve pensare che se agisce per vie legali deve spendere almeno 6.000 euro tra avvocato e diritti vari. 30.000 euro fra cinque anni varranno forse 15.000 (10% all'anno per 5 anni per fare un calcolo semplicistico su 30.000 euro oppure il valore attuale di 30.000/1,1^5 per chi conosce la matematica finanziaria), e togliendo le spese legali potrebbero arrivare a 9.000.

L'importante è parlare con il tuo interlocutore, meglio se ha potere decisionale. Ti stupirà vedere quante operazioni potrai chiudere a saldo e stralcio andando di persona a trattare.

Il discorso è diverso se il creditore mi permette di produrre cashflow. In questo caso cercherò di rateizzare il debito e di pagarlo prima possibile, spiegando il mio momento di difficoltà.

Esempio: 30.000 = 6 rate da 5.000 euro

Debiti verso gli amici

Chi presta soldi a un amico spesso trova un nemico. Infatti se hai deciso di prestare soldi a qualcuno sappi che ti stai mettendo in una situazione complicata. Nella maggior parte dei casi, oltre a non rivedere più i tuoi soldi, non rivedrai neppure l'amico, e se anche dovesse riuscire a restituirteli la sensazione di inferiorità provata nei tuoi confronti nel periodo in cui ti era debitore rovinerà la vostra amicizia.

Come ho scritto in precedenza, la cosa migliore è sempre quella di non garantire per amici o parenti in difficoltà, ma se, come me, siete delle persone generose, farete fatica a non aiutarli. È una questione delicata. In passato ho aiutato degli amici ad avere denaro in prestito dalla mia banca, evitando così di prestare loro i miei soldi ed evitando pericolosi coinvolgimenti emotivi.

A tutt'oggi queste persone sono ancora fra i miei migliori amici. Per loro infatti è stato molto diverso psicologicamente non percepire me come loro creditore, ma la banca. Inoltre, se garantisci per 100, ogni volta che lui paga una rata il tuo rischio si riduce. Questo ti permette di preservare sia il tuo capitale liquido

sia, come abbiamo visto, il legame con gli amici. Chiedi al direttore di banca di tenerti informato circa la corretta restituzione del prestito erogato: essendo il garante, è un tuo diritto.

Debiti verso le banche

Il debito più classico è quello con le banche. Se la tua situazione debitoria ormai è in una fase avanzata, la tua posizione si trova all'ufficio legale. Ogni banca ha un ufficio legale che tutto il giorno cerca di trattare con i debitori per rientrare il più possibile sul credito residuo, in relazione alle garanzie che l'istituto di credito possiede. In base alla tua situazione debitoria ti troverai in una delle seguenti fasi.

- SITUAZIONE 1. Debito di 100.000 euro scoperto di conto corrente e nessuna possibilità di saldarlo a breve con incassi, e il debito è ancora in filiale.

  Soluzione. Trasformazione del debito in un mutuo chirografario (con garanzia di sola firma) ad almeno 5 anni, in modo da poter pagare una piccola rata mensile fino all'estinzione del debito. Se possiedi un immobile non farlo assolutamente ipotecare, anche se il tuo direttore di banca te lo

chiede. Lascia le stesse garanzie iniziali, non aggiungerne altre. È fondamentale!

- SITUAZIONE 2. Debito di 100.000 euro già all'ufficio legale della banca. Nessuna garanzia, non sei proprietario di immobili.

  Soluzione. Va' in banca e chiedi di chiudere al 10-30% massimo dell'importo dovuto. È assolutamente possibile, se non si sono date garanzie, chiudere a cifre veramente basse rispetto al debito se non possiedi immobili. La banca non ha molte alternative. Se non tratta subito vedrai che tratterà più avanti.

- SITUAZIONE 3. Debito di 100.000 euro già all'ufficio legale della banca con ipoteca sull'immobile.

  Soluzione. Chiedi di chiudere al 70% del capitale senza interessi e spese. Se non hai disponibilità immediate chiedi di istituire un piano di rientro che sai di poter sostenere.

Le banche sono i soggetti che chiudono posizioni debitorie più facilmente, perché il loro mestiere consiste anche nel cercare di

recuperare il più possibile. Il direttore della tua banca è la persona a cui proporre un piano rateale di rientro prima che la pratica venga passata all'ufficio legale. Una volta uscita dalla sua filiale, il direttore non ha più il potere di intervenire.

Debiti verso finanziarie e carte di credito

Dal momento che solitamente si utilizzano le società finanziarie per farsi prestare piccoli importi, quando queste non riescono a incassare cedono il credito a società specializzate nel recuperarlo. Non fanno accertamenti sulla tua situazione; quindi, se hai dei debiti con una finanziaria ti suggerisco di saldare non più del 10-30%. Lo stesso discorso vale per le carte di credito non emesse dalla tua banca ma da società finanziarie.

Transare i debiti. Impresa possibile?

L'unico creditore con il quale non posso trovare un accordo per transare i miei debiti è lo Stato, con il quale al massimo, e solo per alcune tipologie di debito, posso chiedere di rateizzare gli importi dovuti.

26

Chiudo l’azienda

CONSIDERA questa situazione debitoria:

- Stato: 60.000 euro
- Fornitore A (che mi procura ancora cashflow): 40.000 euro
- Fornitore B (non fondamentale perché non produce cashflow): 80.000 euro
- Fornitore C (non fondamentale perché non produce cashflow): 30.000 euro
- Banca A (con ipoteca): 100.000 euro
- Banca B (senza ipoteca): 40.000 euro
- Finanziaria: 10.000 euro

Totale 360.000 euro

- Piano di rientro: disponibilità cash 100.000 euro
- Disponibilità mensile 5.000 euro

MESI	OGGI	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOT.	DEBITI RESIDUI
ENTRATE	+100.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000	+5.000		
STATO	60.000	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	60.000	60.000
FORNITORE A	40.000	- 10.000	- 10.000	- 10.000	- 10.000	0								40.000	0
FORNITORE B	80.000	- 24.000												24.000	0
FORNITORE C	30.000	- 5.000												5.000	0
BANCA A	100.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	- 1.000	12.000	88.000
BANCA B	40.000	- 10.000	- 10.000											20.000	0
FINANZIARIA	10.000		- 2.000											2.000	0
CASHFLOW		- 45.000	- 16.000	- 6.000	- 6.000	+4.000	+4.000	+4.000	+4.000	+4.000	+4.000	+4.000	+4.000		-
CF. CUMULATIVO	- 260.000	+55.000	+37.000	+31.000	+25.000	+24.000	+28.000	+32.000	+36.000	+40.000	+44.000	+44.000	+48.000		-

In questo modo posso transare i debiti principali e mantengo un cashflow positivo che oltre a sostenermi il morale mi aiuta a fronteggiare eventuali emergenze.

Tabella 26.1 Transo il debito dei fornitori A e B e la finanziaria. Trasformo il debito con la banca A in un mutuo a 15 anni; pago la banca B in due tranche.

L'esempio della Tabella 26.1 è il caso reale di un cliente aiutato a pagare i suoi debiti attraverso la loro rateizzazione e il loro stralcio. So che non è bello non pagare, ma purtroppo, se si trova in una brutta situazione, per un imprenditore è meglio avere poco subito che tutto tra cinque anni.

È importante capire che esistono tre centrali dove vengono raccolte le informazioni relative ai pagatori, che vengono così suddivisi: quelli che pagano, quelli che non pagano e quelli che

pagano in modo irregolare. La principale di queste centrali si chiama CR (acronimo di Centrale rischi) di Banca d'Italia, dove vi sono le segnalazioni dei finanziamenti oltre un certo importo e di tutte le insolvenze. Essere segnalati in CR come insolventi significa essere segnalati su tutto il sistema bancario, e questo determina l'impossibilità di ottenere finanziamenti tramite banca.

È la situazione in cui è possibile ottenere la miglior trattativa con le banche, visto che oramai il danno è fatto! È importantissimo non andare a sofferenza e mantenere il nome pulito per poter avere accesso al credito che, come abbiamo visto, è l'acceleratore per diventare ricchi. Se malauguratamente doveste essere segnalati, la possibilità da parte vostra di stralciare il debito aumenta perché non avete molto altro da perdere, visto che nel sistema bancario la vostra reputazione oramai è rovinata.

Esiste poi la CRIF (Centrale rischi finanziari), banca dati privata dove finiscono milioni di persone che richiedono piccoli prestiti. Dalla CRIF si può vedere a quanto ammonta il debito contratto e la puntualità nei pagamenti. È importante pagare tutto e pagare puntuali. Nel caso non riuscissi a farlo sappi che resterai segnalato

in CRIF e che per alcuni anni non avrai accesso ai piccoli finanziamenti. Con le finanziarie è facile transare, dato che difficilmente ti richiederanno soldi per vie giudiziarie visto l'alto costo delle cause e gli importi bassi.

Da poco tempo è stata istituita la centrale di allarme interbancaria per chi ha problemi con l'emissione di assegni a vuoto e con le carte di credito. L'abuso viene subito segnalato a tutte le banche che provvederanno a ritirare assegni, bancomat e carte di credito. Se l'ammontare del tuo debito è superiore a quanto puoi pensare di pagare (per esempio se hai uno stipendio di 2.000 euro mensili, 100.000 euro da parte e debiti contratti chissà come per 1 milione di euro) il mio consiglio è quello di non pagare momentaneamente il debito e usare il denaro che possiedi per cercare di generare entrate aggiuntive che possano pagare il debito. Se in una situazione come questa dovessi dare anche 1.000 euro al mese probabilmente ti ritroveresti a pagare solamente gli interessi senza mai sfiorare il capitale.

Quindi non cadere nella trappola di dare tutto ciò che hai e poi di rateizzare, perché non riuscirai mai a uscirne.

In una situazione di insolvenza, la prima cosa da fare ancora prima che ci siano problemi è liquidare tutto il patrimonio che potrebbe essere aggredito, come immobili e terreni, in modo da avere i contanti per far partire una money machine che ti permetta di produrre denaro per ripagare i debiti.

Se non si agisce in fretta gli immobili verranno pignorati e diventerà quindi molto difficile poterli rivendere a un prezzo equo.

Ti porto l'esempio di una famiglia che possedeva una villa fuori Milano del valore di 1 milione di euro e debiti per 330.000. L'immobile era stato pignorato e andava all'asta per 400.000 euro, e una volta dedotte le spese legali e del tribunale alla famiglia non rimase assolutamente niente. Se si fossero mossi per tempo avrebbero potuto vendere l'immobile velocemente a 900.000, usare il contante per transare il debito a 200.000 e con i 700.000 rimanenti acquistare una nuova casa, o meglio, come suggerisco sempre io, andare ad abitare in affitto e usare i 700.000 per produrre reddito!

Invece hanno messo la testa sotto terra come fanno gli struzzi. Il dolore di affrontare il problema era così grande che hanno fatto di tutto per rimandarlo fino a quando è stato troppo tardi. La loro casa è andata all'asta.

27

Liberati dai debiti

Smettila di fare nuovi debiti.

Non usare carte di credito rateali. Se fai delle spese salda tutti i debiti alla fine del mese.

Paga tutte le carte di credito rateali e i finanziamenti con il contante che possiedi e i tuoi risparmi. Poi risparmia almeno il 10% delle tue entrate tutti i mesi per riaccumulare i tuoi risparmi.

Se non hai riserve in contanti, paga prima i debiti con il tasso di interesse più alto. Sempre nel caso non avessi cash, rifinanzia tutti i debiti che hai in una sola rata dal tasso minore rispetto alle carte di credito.

Paga puntuale. Pagare in ritardo ti costa in commissioni e interessi passivi aggiuntivi. Gli interessi costano. Cerca i migliori tassi controllando tra le varie società di credito e le banche. Alla

fine del capitolo troverai un aiuto pratico per crearti il tuo piano di eliminazione debiti (vedi Tabella 27.1).

Istruzioni per l'uso. Verifica il tasso di interesse al quale stai pagando i debiti o gli interessi delle carte di credito che possiedi. Leggi quanto devi pagare al mese in base al numero di anni per cui vuoi ripartire il pagamento (il valore è espresso in 1.000 euro). Moltiplica il pagamento mensile per il numero delle migliaia di euro di debiti che hai e determina il totale che devi pagare ogni mese.

Esempio. Per trovare i soldi necessari per pagare 5.000 euro di debiti in 2 anni al 15%:

- Guarda la riga 15%
- Leggi il pagamento mensile nella colonna 2 anni (48,49) per 1.000 euro
- Moltiplica 48,49 per il debito da pagare (5.000 euro) e dividilo per 1.000

5.000 : 1.000 = 242,45 euro = 48,48 x 5.000/1.000 = 242,45 euro

	Anni					
Tasso	13	14	15	20	25	30
5,00%	8,73	8,29	7,91	6,60	5,85	5,37
5,50%	8,99	8,55	8,17	6,88	6,14	5,68
6,00%	9,25	8,81	8,44	7,16	6,44	6,00
6,50%	9,51	9,08	8,71	7,46	6,75	6,32
7,00%	9,78	9,35	8,99	7,75	7,07	6,65
7,50%	10,05	9,63	9,27	8,06	7,39	6,99
8,00%	10,33	9,91	9,56	8,36	7,72	7,34
8,50%	10,61	10,20	9,85	8,68	8,05	7,69
9,00%	10,90	10,49	10,14	9,00	8,39	8,05
9,50%	11,19	10,78	10,44	9,32	8,74	8,41
10,00%	11,48	11,08	10,75	9,65	9,09	8,78
10,50%	11,78	11,38	11,05	9,98	9,44	9,15
11,00%	12,08	11,69	11,37	10,32	9,80	9,52
11,50%	12,38	12,00	11,68	10,66	10,16	9,90
12,00%	12,69	12,31	12,00	11,01	10,53	10,29
12,50%	13,00	12,63	12,33	11,36	10,90	10,67
13,00%	13,31	12,95	12,65	11,72	11,28	11,06
13,50%	13,63	13,28	12,98	12,07	11,66	11,45
14,00%	13,95	13,60	13,32	12,44	12,04	11,85
14,50%	14,28	13,94	13,66	12,80	12,42	12,25
15,00%	14,60	14,27	14,00	13,17	12,81	12,64
15,50%	14,93	14,61	14,34	13,54	13,20	13,05
16,00%	15,27	14,95	14,69	13,91	13,59	13,45
16,50%	15,60	15,29	15,04	14,29	13,98	13,85
17,00%	15,94	15,64	15,39	14,67	14,38	14,26
17,50%	16,29	15,99	15,75	15,05	14,78	14,66
18,00%	16,63	16,34	16,10	15,43	15,17	15,07
18,50%	16,98	16,69	16,47	15,82	15,57	15,48
19,00%	17,33	17,05	16,83	16,21	15,98	15,89
19,50%	17,68	17,41	17,19	16,60	16,38	16,30
20,00%	18,04	17,77	17,56	16,99	16,78	16,71

Tabella 27.1 *segue*

	Anni					
Tasso	7	8	9	10	11	12
5,00%	43,87	43,87	11,52	10,61	9,86	9,25
5,50%	44,10	44,10	11,76	10,85	10,11	9,50
6,00%	44,32	44,32	12,01	11,10	10,37	9,76
6,50%	44,55	44,55	12,25	11,35	10,62	10,02
7,00%	44,77	44,77	12,51	11,61	10,88	10,28
7,50%	45,00	45,00	12,76	11,87	11,15	10,55
8,00%	45,23	45,23	13,02	12,13	11,42	10,82
8,50%	45,46	45,46	13,28	12,40	11,69	11,10
9,00%	45,68	45,68	13,54	12,67	11,96	11,38
9,50%	45,91	45,91	13,81	12,94	12,24	11,66
10,00%	46,14	46,14	14,08	13,22	12,52	11,95
10,50%	46,38	46,38	14,35	13,49	12,80	12,24
11,00%	46,61	46,61	14,63	13,78	13,09	12,54
11,50%	46,84	46,84	14,90	14,06	13,38	12,83
12,00%	47,07	47,07	15,18	14,35	13,68	13,13
12,50%	47,31	47,31	15,47	14,64	13,98	13,44
13,00%	47,54	47,54	15,75	14,93	14,28	13,75
13,50%	18,46	17,09	16,04	15,23	14,58	14,06
14,00%	18,74	17,37	16,33	15,53	14,89	14,37
14,50%	19,02	17,66	16,63	15,83	15,20	14,69
15,00%	19,30	17,95	16,92	16,13	15,51	15,01
15,50%	19,58	18,24	17,22	16,44	15,82	15,33
16,00%	19,86	18,53	17,53	16,75	16,14	15,66
16,50%	20,15	18,82	17,83	17,06	16,46	15,99
17,00%	20,44	19,12	18,14	17,38	16,79	16,32
17,50%	20,73	19,42	18,45	17,70	17,11	16,65
18,00%	21,02	19,72	18,76	18,02	17,44	16,99
18,50%	21,31	20,03	19,07	18,34	17,78	17,33
19,00%	21,61	20,33	19,39	18,67	18,11	17,67
19,50%	21,91	20,64	19,71	19,00	18,45	18,02
20,00%	22,21	20,95	20,03	19,33	18,79	18,37

segue

	Anni					
Tasso	13	14	15	20	25	30
5,00%	8,73	8,29	7,91	6,60	5,85	5,37
5,50%	8,99	8,55	8,17	6,88	6,14	5,68
6,00%	9,25	8,81	8,44	7,16	6,44	6,00
6,50%	9,51	9,08	8,71	7,46	6,75	6,32
7,00%	9,78	9,35	8,99	7,75	7,07	6,65
7,50%	10,05	9,63	9,27	8,06	7,39	6,99
8,00%	10,33	9,91	9,56	8,36	7,72	7,34
8,50%	10,61	10,20	9,85	8,68	8,05	7,69
9,00%	10,90	10,49	10,14	9,00	8,39	8,05
9,50%	11,19	10,78	10,44	9,32	8,74	8,41
10,00%	11,48	11,08	10,75	9,65	9,09	8,78
10,50%	11,78	11,38	11,05	9,98	9,44	9,15
11,00%	12,08	11,69	11,37	10,32	9,80	9,52
11,50%	12,38	12,00	11,68	10,66	10,16	9,90
12,00%	12,69	12,31	12,00	11,01	10,53	10,29
12,50%	13,00	12,63	12,33	11,36	10,90	10,67
13,00%	13,31	12,95	12,65	11,72	11,28	11,06
13,50%	13,63	13,28	12,98	12,07	11,66	11,45
14,00%	13,95	13,60	13,32	12,44	12,04	11,85
14,50%	14,28	13,94	13,66	12,80	12,42	12,25
15,00%	14,60	14,27	14,00	13,17	12,81	12,64
15,50%	14,93	14,61	14,34	13,54	13,20	13,05
16,00%	15,27	14,95	14,69	13,91	13,59	13,45
16,50%	15,60	15,29	15,04	14,29	13,98	13,85
17,00%	15,94	15,64	15,39	14,67	14,38	14,26
17,50%	16,29	15,99	15,75	15,05	14,78	14,66
18,00%	16,63	16,34	16,10	15,43	15,17	15,07
18,50%	16,98	16,69	16,47	15,82	15,57	15,48
19,00%	17,33	17,05	16,83	16,21	15,98	15,89
19,50%	17,68	17,41	17,19	16,60	16,38	16,30
20,00%	18,04	17,77	17,56	16,99	16,78	16,71

Parte quarta

Il risparmio, gli investimenti

28

Perché risparmiare è un consiglio obsoleto

Nel 1971 il presidente degli Stati Uniti d'America Richard Nixon cambiò quelle che fino ad allora erano state le regole del denaro. Dopo il 1971 risparmiare è diventata un'azione obsoleta e rischiosa. Che cosa fece Nixon di così importante riguardo al denaro e alle sue leggi? In quell'anno il dollaro cessò di essere una moneta e diventò una valuta. Questa è stata una delle rivoluzioni sostanziali della storia dell'economia moderna.

Il problema è che pochi capiscono che cosa ha voluto dire e l'impatto che questo ha provocato sulla vita di ognuno di noi. Fino al 1971 il dollaro americano era una vera moneta perché per ogni dollaro emesso c'era un dollaro di oro o argento nelle riserve americane. Significa in sostanza che potevo andare a Fort Knox e cambiare la mia moneta con l'equivalente valore in oro. Dal 1971 il dollaro diventa un debito dello Stato americano. Il detto «Un soldo risparmiato è un soldo guadagnato» cessa di essere vero.

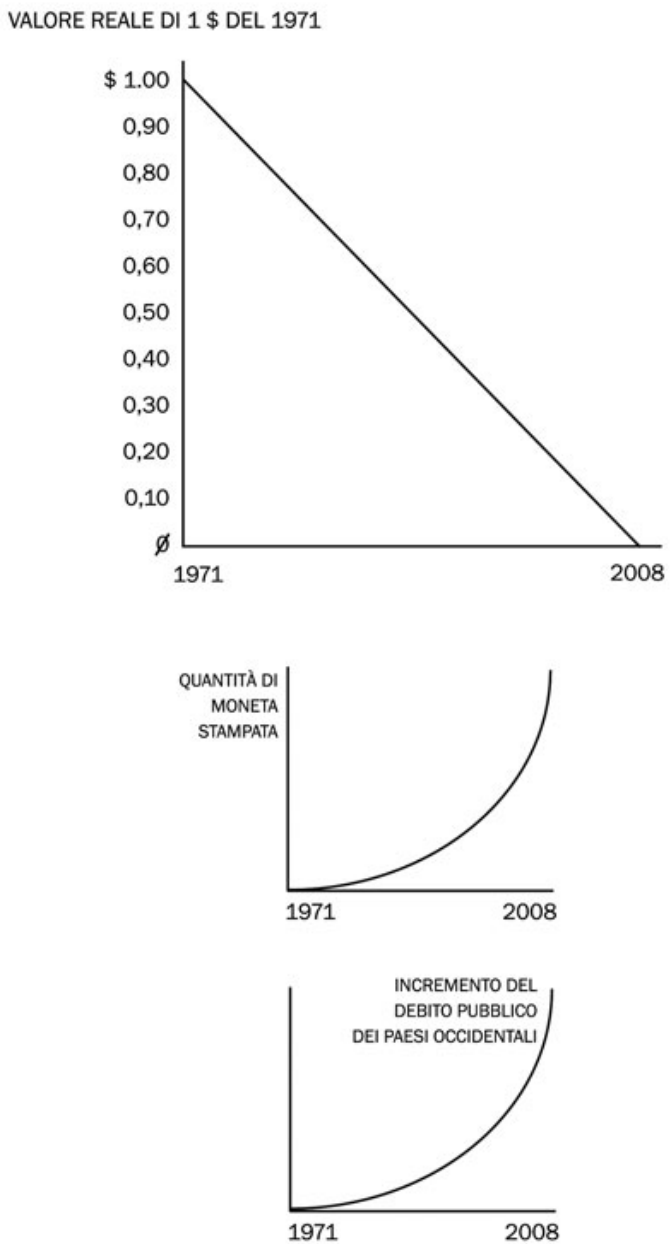

VALORE REALE DI 1 $ DEL 1971
$ 1.00
0,90
0,80
0,70
0,60
0,50
0,40
0,30
0,20
0,10
ø
1971
2008
QUANTITÀ DI
MONETA
STAMPATA
1971
2008
INCREMENTO DEL
DEBITO PUBBLICO
DEI PAESI OCCIDENTALI
1971
2008

Figura 28.1

La Figura 28.1 mostra cosa è successo al dollaro americano dal 1971.

Il dollaro, così come tutte le altre valute, ha perso valore più o meno velocemente. Dal 1971 la valuta può essere quindi creata dal niente senza la necessità che ci sia del metallo prezioso a garantirne l'emissione. Tutto è partito dal Bretton Woods System, creato per stabilizzare il valore del denaro nel mondo dopo la seconda guerra mondiale in sostituzione del Gold Standard. Al posto di usare l'oro come moneta il Bretton Woods System fissa il prezzo dell'oro a 35 dollari l'oncia.

Quindi, se gli Stati Uniti avevano un milione di once d'oro di riserva potevano stampare 35 milioni di dollari di carta. Se il governo voleva stampare più denaro doveva possedere più oro. Con il denaro garantito dall'oro ogni soldo risparmiato era effettivamente un soldo guadagnato. Ma dopo l'introduzione del Bretton Woods System, negli anni Sessanta cominciarono le importazioni massicce dal Giappone e dalla Germania. Ogni famiglia americana che comprava una televisione giapponese o un'automobile tedesca, senza saperlo assottigliava le riserve auree

USA perché i dollari usati per pagare le merci venivano trasformati in oro e spediti all'estero. Più gli americani compravano prodotti esteri e più le riserve auree scendevano. Il denaro lasciava l'America, che si comportava così come una persona che spende più denaro di quanto ne possieda. Oggi gli Stati Uniti non corrono più questo rischio: stampano solo più valuta. E, come per tutte le cose che ci sono in abbondanza, il suo valore scende.

Quindi, grazie al fatto che gli USA importavano più di quello che esportavano nel 1971, Nixon stracciò l'accordo di non stampare moneta senza oro o argento a garanzia. Grazie alla enorme crescita economica degli Stati Uniti moltissimi paesi volevano fare affari con loro, e il petrolio doveva essere pagato in dollari. Dal 1971 al posto dell'oro il dollaro americano diventa la valuta di riserva delle banche centrali.

Negli anni Ottanta i giapponesi si ritrovano ad avere un sacco di dollari. E quindi cosa fanno? Vanno a comprare asset negli USA perché hanno bisogno di spendere i dollari. Gli asset, come gli immobili, salgono di valore. E questo crea inflazione, per cui i

soldi risparmiati perdono valore mentre le proprietà, le merci e i beni acquistano valore.

La cosa tragica è che se ascolti i notiziari in televisione ti sembra che l'inflazione sia bassa perché il calcolo viene effettuato sui beni di consumo e non sugli asset. Per comprare una casa di 100 mq in una zona semicentrale di una piccola città nel 2003 ci volevano 8,4 anni di stipendio di un lavoratore medio. Nel 2008 ce ne vogliono 10,8 a causa della perdita del potere di acquisto della valuta. E poi dicono che non c'è inflazione! Ecco perché risparmiare è sbagliato. Devi comprare asset e non mettere i soldi in banca.

Chi risparmia è un perdente

Hai 10.000 euro di risparmi. I tuoi 10.000 sono un debito per la banca. Come per magia diventano 200.000 euro che la banca può prestare perché per legge deve avere solo una piccola riserva (in questo caso il 5%). La banca paga al risparmiatore l'1% di interessi e carica i poveri cristi che vanno a prendere il credito al 10%, specialmente i clienti consumer. Ecco come la banca «stampa» soldi usando come riserva solo una piccola somma

rispetto ai soldi versati (vedi Figura 28.2).

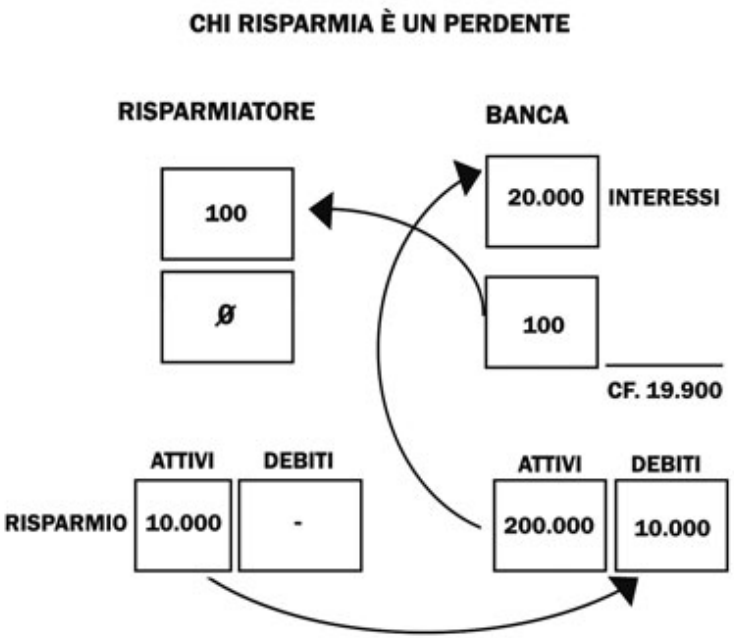


Figura 28.2

Investire non è rischioso. Diversificare è sbagliato

La gente pensa che investire sia rischioso e quindi ha paura a farlo. In realtà investire è rischioso solo se non ne ho il controllo.

+ RISCHIO = – CONTROLLO

La capacità di controllare un investimento dipende dalla cultura finanziaria di una persona. Per esempio, se vai dal tuo direttore di banca e gli dici che vuoi investire in opzioni, ti dirà che è troppo rischioso. Perché dal momento che non ha l'educazione finanziaria adeguata non è in grado di controllare l'investimento.

La maggior parte delle persone ha una scarsa educazione finanziaria, ed è per questo che nei momenti di crisi del mercato i loro investimenti perdono cifre importanti.

Un esempio su tutti è quello dell'anno 2000, che segna la fine della New Economy. Se ci fossimo presi la briga di sviluppare la conoscenza finanziaria tutto ciò non sarebbe successo.

Che caratteristiche deve avere un buon automobilista? Di cosa ha bisogno per guidare un'automobile? Guidare senza avere il pieno controllo del mezzo può diventare estremamente rischioso.

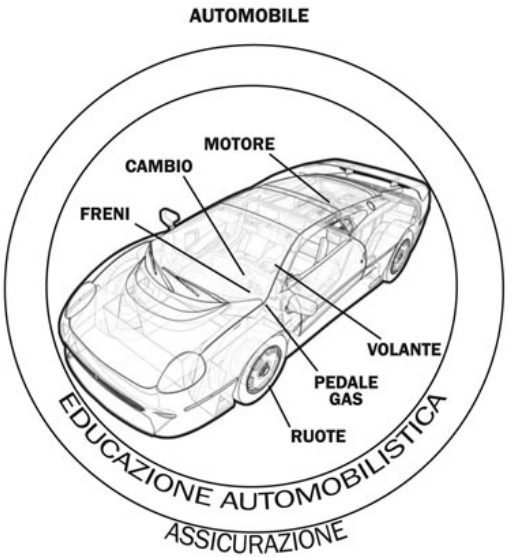


Figura 28.3

Usiamo l'auto come metafora: per prima cosa per controllare la direzione dei miei investimenti avrò bisogno del volante per decidere da che parte andare.

Poi dovrò avere il controllo della velocità del mio investimento attraverso il pedale dell'acceleratore. Poi userò il cambio per decidere i giri del motore e userò il freno per rallentare all'occorrenza. Inoltre dovrò aver studiato il codice della strada e avere imparato che se passo con il rosso rischio di schiantarmi (vedi Figura 28.3).

In ultimo la cosa più importante: devo essere assicurato. Se non controllo tutto simultaneamente, guidare un'auto diventa un'attività veramente rischiosa. Lo stesso accade per gli investimenti. Le persone investono in modo rischioso perché lo fanno senza controllare le 4 aree dell'investimento. Il famoso grafico del bilancio. La stessa cosa si applica alle aziende (vedi Figura 28.4).

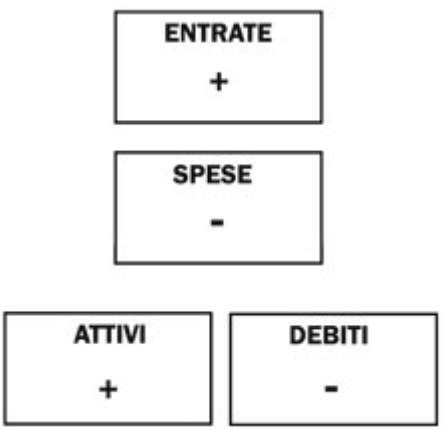


Figura 28.4

Guideresti un'auto senza volante e senza freni? Andresti in giro senza assicurazione? Molti investono in azioni, ma la maggior parte non sa come avere il controllo dell'investimento, e soprattutto non è in grado di sapere come assicurarlo (basterebbe acquistare delle PUT, opzioni che garantiscono di assicurare un

portafoglio di azioni contro il rischio di perdita, per esempio). Le persone investono senza controllo, comprano fondi comuni e cedono il controllo dell'investimento a terzi, e questo è molto rischioso.

Anche il lavoro dipendente è in qualche modo rischioso. Coloro che hanno un lavoro dipendente hanno l'illusione della sicurezza, ma in realtà non possiedono il loro lavoro e non hanno il controllo sulle loro entrate. Non hanno il controllo su quanto guadagnano, né sugli orari, e se non si presentano al lavoro possono essere licenziati. Ed è questo che motiva la maggior parte delle persone dipendenti: la paura di essere cacciati, di perdere l'impiego senza avere un'altra entrata. Se perdono il lavoro, infatti, le loro entrate cessano di colpo.

Ecco perché per molti la sicurezza è un fattore importante. Perché non hanno il controllo. Io per esempio ho il controllo sulle mie entrate perché essendo un imprenditore e un investitore derivano principalmente dalla mia colonna degli attivi (vedi Figura 28.5).

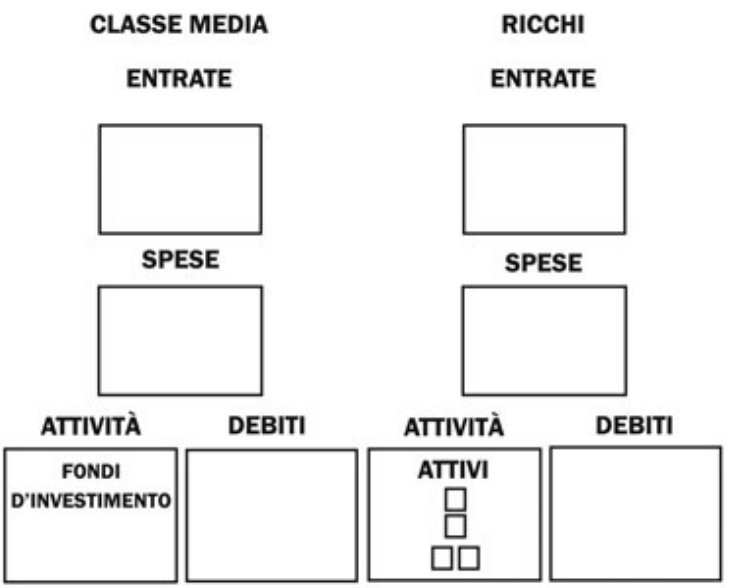


Figura 28.5

Se osserviamo i due grafici notiamo che quando compro un'attività sto in realtà comprando un altro bilancio. Cosa succede quando compro una casa? La controllo. Quando l'investitore medio compra un fondo non ne ha il controllo. È come comprare un'auto alla quale manca il volante. Ecco perché creo aziende: perché voglio avere il controllo. Una delle ragioni per cui i ricchi lo diventano sempre di più è perché hanno il controllo delle loro finanze. Se non hai il controllo delle tue finanze personali non

puoi dire di avere quello della tua vita. E così la maggior parte delle persone è schiacciata dai debiti o si trova in difficoltà economiche nonostante siano magari dei laureati (vedi Figura 28.6).

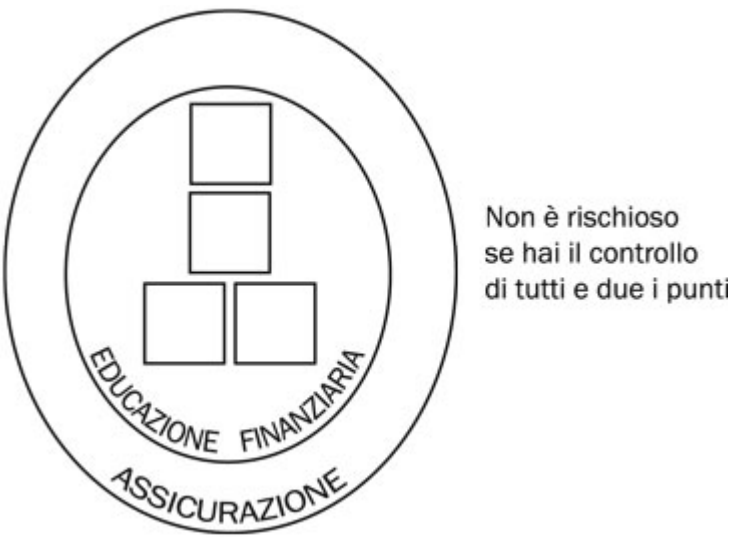


Figura 28.6

Penso che la parola chiave sia sviluppare il tuo Quoziente d'Intelligenza Finanziaria™. Se parli con qualcuno di investimenti, per prima cosa ti dirà di diversificare. Niente di più sbagliato. La diversificazione è il costo dell'ignoranza. Warren Buffet, uno dei più grandi investitori di tutti i tempi, era solito affermare: «La diversificazione è richiesta quando un investitore non capisce quello che sta facendo». In altre parole quando non

comprende e non controlla l'investimento. Tutti i grandi investitori hanno «poche uova davanti agli occhi, e ben controllate». Donald Trump investe in immobili, Peter Lynch crea fondi d'investimento. Se sai cosa stai facendo non hai bisogno di diversificare.

Basso QIF™ = alto rischio, alti costi, basse performance

Chi risparmia perde denaro, chi risparmia ha un basso Quoziente d'Intelligenza Finanziaria™. Prodotti come i fondi di investimento non sono adatti per generare performance e vanno bene per chi non ha educazione finanziaria. Io sono diventato ricco risolvendo problemi. Se vuoi farlo anche tu devi prendere il controllo delle tue attività e cominciare a risolvere problemi sulle tue proprietà. Uno degli obiettivi che volevo raggiungere mentre creavo il mio gioco da tavolo è quello di sviluppare il QIF™ dei giocatori. Più vai avanti a giocare e maggiori difficoltà devi affrontare e risolvere per proseguire. Più problemi risolvi e più sviluppi il tuo genio finanziario. Ogni azione che viene compiuta nel gioco vale più di mille belle parole.

Lo sviluppo del tuo QIF™ passa solo attraverso la tua capacità di risolvere problemi finanziari: maggiori sono le tue sfide finanziarie e maggiore è la capacità richiesta per affrontare quella sfida e risolverla. Solo avendo problemi che poi affronto e risolvo divento più intelligente finanziariamente. Chi compra fondi di investimento invece non diventa finanziariamente più intelligente. Il gioco del «divento ricco» non riguarda quanti soldi faccio, riguarda quanto intelligente finanziariamente divento. I problemi legati al denaro, se affrontati correttamente, ti costringono a diventare più intelligente. Se invece non li affronti non li risolvi, non aumenta la tua intelligenza finanziaria e resterai povero.

La povertà quindi è causata da problemi finanziari non risolti.

Il problema dell'affidare i tuoi soldi ai cosiddetti «esperti finanziari» è che oltre a non averne il controllo, non impari e non cresci. Molte persone non sviluppano QIF™ perché vogliono i soldi, ma non hanno voglia di impegnarsi a sviluppare il processo. È il processo, o sistema, a rendervi ricchi, non il prodotto o servizio. Altrimenti McDonald's sarebbe già fallito dal momento che tutti siamo in grado di fare hamburger migliori.

29

Perché imprenditori e professionisti devono imparare a investire e perché ogni investitore deve creare un'azienda

Creare un'azienda è il modo più facile e veloce per creare cashflow e valore, ma è anche vero che è molto difficile mantenere un business sano nel corso degli anni. Dall'altra parte gli investimenti offrono cashflow, ma molto spesso per potersi permettere di vivere di rendita si ha bisogno di cifre importanti. Come imprenditore o professionista può essere facile avere entrate importanti e credibilità bancaria. Ci vorrebbero cifre enormi investite in titoli di Stato per arrivare alla stessa cifra.

Ecco perché le due attività vanno portate avanti insieme. È necessario che l'imprenditore e il professionista dedichino una parte del loro tempo a imparare come investire al meglio il loro cashflow in un *residual business*, come gli investimenti immobiliari, dove in poco tempo si può generare altro cashflow.

Per un imprenditore uno dei modi più semplici per uscire dal proprio business è quello di venderlo per una cifra in contanti. Se non si è dedicato del tempo a creare entrate automatiche con altri mezzi non resterà che investire la cifra ricavata dalla vendita dell'attività imprenditoriale in titoli di Stato.

Quando studiavo economia pensavo sempre che il mercato fosse perfetto, ovvero che gli imprenditori e gli investitori sapessero quello che volevano, che tutti avessero le stesse informazioni e che tutti fossero in grado di capire e gestire il grafico rischio/rendimento e che il suo andamento fosse lineare e cioè + rischio = + rendimento. Mi hanno sempre detto che in questo mercato perfetto le informazioni sono usate logicamente e per ottenere il massimo profitto. Nella pratica invece tutte queste informazioni sono errate.

In teoria

- Hai obiettivi finanziari chiari.
- Calcoli bene le percentuali di successo e fallimento.
- Processi in modo efficace tutte le informazioni del mercato per prendere le decisioni giuste.

- Più intelligente sei e più soldi fai.
- Più tempo dedichi a curare i tuoi investimenti e più fruttano denaro.
- Tutti sanno che i «guru» di Wall Street che stanno in TV non sono in grado di pronosticare niente.

In pratica

- Non sai mai quali sono i tuoi obiettivi. L'ultima volta che hai detto «sono questi!» poi li hai cambiati.
- Chiedi al tuo direttore di banca di darti la «dritta» e non esci dalle operazioni fino a quando non vanno a zero.
- Possiedi titoli Parmalat e obbligazioni Argentina senza neanche sapere cos'è un bilancio o un rating.
- Nel 1720 Isaac Newton ha bruciato tutti i suoi soldi nel crollo del mercato. Non molti geni si sono susseguiti dopo di lui. Due premi Nobel della finanza sono stati i responsabili nel 1998 del più grosso crac finanziario Long-Term Capital Management (LTCM era un fondo hedge).
- Gli investitori «professionali» in media fanno meno soldi dei cosiddetti «dilettanti».

- Compri i titoli consigliati dai «guru» in TV e perdi soldi perché le notizie ormai sono vecchie.

Nonostante quello che tu pensi o credi di sapere riguardo agli investimenti c'è sempre una parte che sposta in là la frontiera della conoscenza. Te stesso. Vorrei farti riflettere sulle diversità di pensiero tra una persona ricca e una povera, sulla differenza tra intuizione emozionale e pensiero analitico.

Supponi che un caffè e un cioccolatino presi insieme costino 1,10 euro. Il caffè costa 1 euro in più del cioccolatino. Velocemente, quanto costa il cioccolatino? Quasi tutti rispondono che il cioccolatino costa 10 centesimi. Molti non si accorgono di aver sbagliato fino a quando non ci pensano una seconda volta. Qualcuno capisce l'errore, e cioè se il cioccolatino costa 10 centesimi e il caffè costa 1 euro più del cioccolatino il caffè dovrebbe costare 1,10 euro e quindi caffè + cioccolatino sarebbe uguale a 1,20 euro. La risposta giusta è quindi che il cioccolatino costa 5 centesimi e il caffè 1,05 euro e quindi sommati costano esattamente 1,10 euro.

Se hai azzeccato la risposta al primo colpo significa che hai una mente analitica e devi essere consapevole del fatto che la tua intuizione può commettere degli errori. La maggior parte delle decisioni nascono in un clima di conflitto fra mente analitica e intuizione. Lo stesso si può dire riguardo all'acquisto della prima casa. Intuitivamente sembra intelligente acquistarla e pagare il mutuo. Ma se fai i calcoli analiticamente non puoi non renderti conto che non è così!

30

Cashflow vs capital gain

Quando ti trovi a dover programmare nel dettaglio un obiettivo finanziario devi fare quello che si chiama «setting», devi cioè prima capire che tipo di investimento intendi portare avanti. Vuoi aumentare il tuo patrimonio netto oppure aumentare il tuo cashflow?

Sono due scelte che implicano strade radicalmente diverse, anche se non incompatibili, e spesso si sceglie in base all'estrazione culturale o all'inclinazione economica del paese in cui si vive.

Per esempio negli Stati Uniti la focalizzazione è sul cashflow, che viene definito la differenza fra le entrate e le uscite monetarie, e quindi aumentare il proprio cashflow significa avere tutti i mesi entrate maggiori (vedi Tabella 30.1).

Da attività lavorativa	**ENTRATE ATTIVE**	**€**	
	Stipendio		
	Altre entrate attive		
	TOTALE ENTRATE ATTIVE		€
Da investimenti	**ENTRATE AUTOMATICHE**	**€**	
	Interessi attivi		
	Utili da società		
	Affitti		
	Altre entrate automatiche		
	TOTALE ENTRATE AUTOMATICHE		€
	TOTALE ENTRATE		€
	USCITE RICORRENTI	**€**	
	Rata mutuo/Affitto		
	Tasse		
	Bollette (luce, telefono, gas)		
	Rate auto		
	Abbigliamento		
	Alimenti		
	Spese per la casa		
	Mantenimento dei figli		
	Debiti per carte di credito		
	Prestiti bancari		
	Altre spese ricorrenti (vacanze, formazione)		
	TOTALE SPESE		€
	CASHFLOW (TOT. ENTRATE - TOT. SPESE)		**€**

Tabella 30.1

Ma vediamo perché il cashflow è così importante non solo per i privati ma anche per le aziende. È semplice, perché se hai spese

per un ammontare di 300 euro e ricavi per 1.000 ma le spese le devi pagare oggi e i ricavi ti arrivano fra un anno tu fallisci! Ecco perché è fondamentale calcolarlo e tenere controllati i flussi finanziari settimana per settimana e mese per mese. Il re del cashflow è l'affitto: acquisti un immobile e lo metti a reddito. Il reddito va ad aumentare il tuo cashflow. Se accendi un mutuo sull'immobile pari alle tue entrate avrai un terzo che paga il tuo bene. Fai attenzione perché il cashflow deve sempre essere positivo (vedi Figura 30.1)!

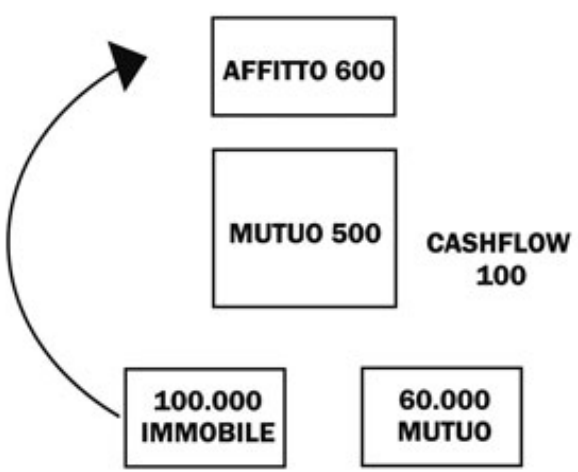


Figura 30.1 Acquisto un immobile facendo un mutuo di 60.000 euro. Lo risistemo, e si apprezza con un valore di mercato di 100.000 euro. Metto questo valore nelle attività. Affitto l'immobile a 600 euro, utilizzandone 500 per pagare il mutuo. Ottengo così un cashflow positivo di 100 euro.

Ma per quale motivo questo modello in Italia non consente di diventare ricchi facilmente così come invece accade negli USA? La motivazione è piuttosto semplice, in America è possibile ottenere liquidità dagli istituti di credito sostanzialmente con la sola garanzia dell'immobile. Questo comporta dei vantaggi e degli svantaggi. L'economia cresce velocemente quando è facile avere mutui, quindi l'espansione degli USA negli ultimi anni si è verificata anche grazie alla loro capacità di trovare soluzioni alternative come per esempio i mutui subprime. Tutti comprano case e tutti finanziano chi acquista, tanto i prezzi salgono e le loro garanzie immobiliari sono buone. Ma quando il valore degli immobili si ferma, gli americani non riescono più a pagare e vendono velocemente anche a costo di andare in perdita pur di non entrare nelle liste di chi non paga. Questo genera una cascata di vendite a ripetizione che deprime i prezzi e uccide le garanzie immobiliari.

In Europa invece il mutuo viene concesso solo a chi può garantire di poter pagare le rate, meglio se con uno stipendio fisso da dipendente. Questo rallenta l'economia ma la rende logicamente più stabile. Se fossi negli USA e avessi un immobile che posso

acquistare a 1.000.000 di dollari a fronte di un valore di mercato di 2.000.000 di dollari, potrei trovare facilmente una banca che finanzia l'operazione, anche se non ho soldi. In Italia questo non sarebbe possibile. Io stesso in passato mi sono sentito dire no anche per operazioni ottime, solo perché non avevo garanzie o reputazione bancaria sufficiente (vedi Tabella 30.2)

SCHEMA STATO PATRIMONIALE DEL SIGNOR ROSSI

Dipendente

	ATTIVITÀ	€
LIQUIDI	Disponibilità liquide	12.000
	Azioni - Opzioni	
	Obbligazioni	10.000
	Quote Fondi Investimento	
	TOTALE LIQUIDI	22.000
ILLIQUIDI	Immobili	
	Aziende	
	Altri beni	
	Royalty e Diritti vari	
	TOTALE ILLIQUIDI	0
GIOCATTOLI	Abitazione principale	200.000
	Altre abitazioni/immobili non per rivendita	
	Auto (prezzo rivendita)	20.000
	TOTALE GIOCATTOLI	220.000
	TOTALE ATTIVITÀ	242.000

	PASSIVITÀ	€
BREVE TERMINE (BT)	Mutui per investimenti	
	Debiti credito al consumo	
	TOTALE Debiti breve Termine [BT]	
LUNGO TERMINE (LT)	Prestiti da banche	20.000
	Altri debiti a medio/lungo Termine	
	Carta di credito	5.000
	TOTALE Debiti Lungo Termine [LT]	25.000
DEBITI PER GIOCATTOLI	Abitazione principale	120.000
	Altre abitazioni/immobili non per rivendita	
	Altri debiti per giocattoli	10.000
	Debiti per auto	10.000
	TOTALE DEBITI PER GIOCATTOLI	140.000
	TOTALE PASSIVITÀ	165.000

Patrimonio netto = totale attività - totale passività 77.000

Tabella 30.2 I giocattoli sono quei beni che in teoria non ci potremmo permettere e che invece, come bambini, ci compriamo. Sono beni e debiti che non producono reddito, ma lo consumano.

Cosa succede quando compro un immobile, lo ristrutturo e lo rivendo? Succede che la mia cassa aumenta. Quando avrò abbastanza cassa la banca mi darà abbastanza credito per acquistare immobili da mettere a reddito. Farlo prima se non si hanno delle referenze bancarie potrebbe non essere facile.

In Italia è più facile fare quello che gli americani chiamano *buy and flip*, cioè comprare e rivendere. Questo perché il nostro mercato immobiliare è meno liquido ed efficiente di quello americano e molto più burocratico.

In America tutti sono investitori immobiliari: dai portieri degli alberghi alle donne delle pulizie, e dai loro discorsi si può capire che sono avvezzi a fare speculazioni immobiliari o in Borsa.

In Italia è diverso, il mercato della speculazione è riservato agli operatori, che sono un numero ridotto, e questo non aiuta l'elasticità dei tempi e il valore dei prezzi. Diversamente, negli Usa ho conosciuto persone che hanno anche 200 o 300 immobili a reddito. Cosa che in Italia non ho mai visto fare se non dalle grandi compagnie. Con le giuste informazioni e conoscenze

tecniche in Italia è però possibile far aumentare il proprio patrimonio netto piuttosto velocemente.

Il mio consiglio da coach finanziario è quindi quello di aumentare per primo il tuo patrimonio netto e successivamente di aumentare il cashflow. Le entrate automatiche possono essere create anche con le royalty (il compenso versato a un autore per sfruttare un'opera tutelata da diritti). Questo libro è un esempio di entrata automatica. Si possono avere investimenti nelle aziende che creano reddito o interessi derivanti da investimenti di altro tipo.

Per riassumere: obiettivo numero 1, generare patrimonio netto, obiettivo numero 2, generare cashflow in modo da poter smettere di lavorare e lasciare inalterato il tuo stile di vita (vedi Figura 30.2).

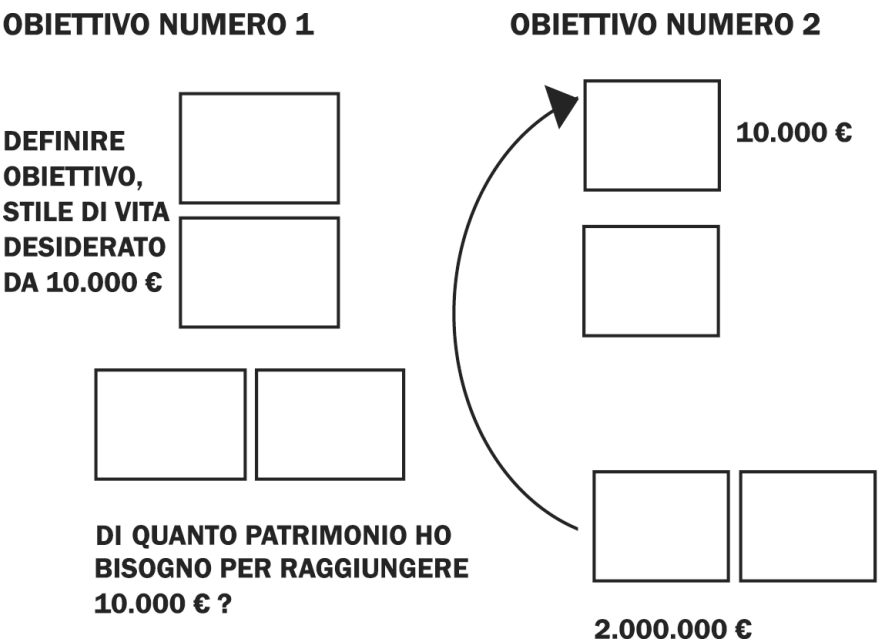


Figura 30.2 Il mio obiettivo è avere 10.000 euro di entrate automatiche mensili. Quanto patrimonio devo avere da investire al 6% annuo per ottenere questa cifra? La risposta è 2.000.000 euro: il 6% di 2.000.000 è 120.000; 120.000/12 = 10.000.

Conclusione

Conoscenze specialistiche
e la formula del successo

C'è una semplice formula che può condurti al successo in ogni area della tua vita:

---

psicologia + conoscenza + abilità + abitudini = successo

Se provi a valutarti in base a questa formula e non sei ancora ricco fatti le seguenti domande.

1. Come posso potenziare la mia parte psicologica?
2. Quali conoscenze aggiuntive mi servono per avere successo?
3. Quali altre abilità devo sviluppare per essere di successo?
4. Quali abitudini devo avere?

La conoscenza è essenziale in qualunque area vogliate avere successo nella vostra vita. Ci sono due tipi di conoscenze: quelle generali e quelle specialistiche. Le conoscenze generali non sono molto utili per accumulare denaro. I professori universitari non hanno di solito molti soldi, sono bravi a insegnare conoscenza ma non sono specializzati nell'organizzazione e nell'uso di queste conoscenze. La conoscenza di per sé non attira denaro, altrimenti tutti i miei corsisti sarebbero ricchissimi. La conoscenza attira denaro solo se è organizzata, diretta e messa in un piano di azioni con l'obiettivo di accumulare denaro. La conoscenza è nulla senza l'azione.

Per millenni si è sempre pensato che la conoscenza fosse potere. In realtà è solo potere potenziale. Diventa potere effettivo solo se organizzata in un piano di azioni che vengono eseguite con costanza e portate a termine. Se vuoi fare soldi in Borsa dovrai avere una conoscenza generale della situazione e una specialistica. NON serve solo conoscere la parte tecnica. Devi acquisire un bagaglio di informazioni estremamente specifico nel campo dei soldi e della ricchezza e poi decidere in quale campo ti senti più a tuo agio nell'applicarle. Una volta che hai scelto il

settore impara tutto quello che c'è da sapere. Se vuoi diventare ricco con gli investimenti in immobili dovrai imparare come si valuta una casa, come si sceglie, se ti consente di aumentare il tuo guadagno, per esempio frazionandola se è molto grande, quali sono le tasse da pagare, dove e come si possono trovare immobili a sconto e così via.

Se vuoi davvero diventare ricco inizia ad acquisire le abitudini di successo: la nostra vita è fatta per il 90% da abitudini. Questo significa che se facciamo qualcosa abbastanza a lungo essa diviene parte di noi. Per ognuno il successo ha un valore differente. Ora che siamo giunti al termine del libro vorrei che ti facessi alcune domande:

Perché dovrei diventare ricco? Perché dovrei impegnarmi a sviluppare abilità o abitudini di successo?

La mia risposta è… perché no? Perché non provi a scoprire fino a che punto puoi migliorare, evolverti e diventare di più? Perché non tentare? Perché non tu?

Moltissime persone hanno creato la loro fortuna dal niente. Ci sono persone che hanno una vita bellissima e ricca di soddisfazioni in ogni sua parte. Chi ti impedisce di fare altrettanto, se non di più? Perché non concederti il lusso di vedere il sole di mezzanotte a Capo Nord? O fare colazione di fronte al mare delle Keys Island, o guidare una moto d'acqua ai Caraibi o fare il giro del mondo sulla tua barca a vela?

Perché non guardare il tramonto dalla piscina della tua villa sull'isola di Naladhu alle Maldive? Cosa ti impedisce di godere di tutta la gioia che la vita ti offre consapevole del fatto che questa è la ricompensa per i tuoi sforzi costanti e disciplinati? Perché non subito? Perché rimandare la felicità a un momento futuro quando hai la possibilità di raggiungerla oggi?

Non importa da dove vieni, quello che conta è dove vuoi andare e chi vuoi diventare.

Bibliografia

ALLEN, ROBERT G., *Multiple Streams of Income*, Wiley, New York 2000.

—, *Multiple Streams of Internet Income*, Wiley, New York 2001.

—, *Nothing Down for the 2000s: Dynamic New Wealth Strategies in Real Estate*, Simon & Schuster, New York 2004.

—, *Cracking the Millionaire Code*, Crown Publishing Group, New York 2005.

—, *Creating Wealth: Retire in Ten Years Using Allen's Seven Principles of Wealth*, Simon & Schuster, New York 2006.

ANDREAS, STEVE, ANDREAS, CONNIRAE, *Cambiare la mente*, Astrolabio, Roma 1993.

ANDREAS, STEVE, FAULKNER, CHARLES, NLP *The New Technology of Achievement*, Nicholas Brealey Publishing, Londra 1996.

BODENHAMER, BOB G., HALL, L. MICHAEL, *The User's Manual For the Brain*, Crown House Publishing, New York 1999.

BOSSIDY, LARRY, CHARAN, RAM con CHARLES BURCK,

Execution, Sperling & Kupfer, Milano 2004.

BRANSON, RICHARD, *Losing my Virginity*, Virgin Books, Londra 1999.

COHEN, GUY, *The Bible of Options Strategies*, FT Prentice Hall, Londra 2005.

COLLINS, JIM, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, Harper Business, New York 2001.

COVEY, STEPHEN R., *I sette pilastri del successo*, Bompiani, Milano 2001.

DE ROOS, DOLF, *Real Estate Riches*, Wiley, New York 2005.

Dilts, Robert, *Creare modelli con la PNL*, Astrolabio, Roma 2003.

EKER, T. HARV, *Secrets of the Millionaire Mind*, Harper Business, New York 2005.

FONTANILLS, GEORGE A., *The Options Course Second Edition: High Profit & Low Stress Trading Methods*, Wiley Trading, New York 2005.

FONTANILLS, GEORGE A. e TOM GENTILE, *The Volatility Course*, Wiley, Hoboken 2002.

HANSEN, MARK VICTOR e ROBERT G. ALLEN, *L'One Minute Millionaire: la via illuminata verso la ricchezza*,

Gribaudi, Milano 2007.

HOGAN, KEVIN, *The Psychology of Persuasion*, Pelican Publishing Company, Gretna 2002.

JAMES, TAD, *The Secret of Creating your Future*, Advanced Neuro Dynamics Inc., Sidney 1989.

JAMES, TAD, SHEPARD, DAVID, *Comunicare in pubblico magicamente*, NLP Italy, Urgnano (Bergamo) 2004.

JAMES, TAD, WOODSMALL, WYATT, *Time Line*, Astrolabio, Roma 2001.

KELLER, GARY, *The Millionaire Real Estate Investor*, Mc Graw Hill, New York 2005.

KIYOSAKI, ROBERT T., *Prophecy* (Serie Rich Dad's), Time Warner, New York 2002.

—, *Retire Young Retire Rich* (Serie Rich Dad's), Time Warner, New York 2002.

—, *The Business School* (Serie Rich Dad's), Time Warner, New York 2001.

—, *If You Want To Be Rich & Happy don't Go to School*, Aslan Publishing, Fairfield (Connecticut) 1993.

KIYOSAKI, ROBERT T., LECHTER, SHARON L., *I quadranti del cashflow*, Gribaudi, Milano 2004.

—, *Padre ricco, padre povero*, Gribaudi, Milano 2004.

LANGEMEIER, LORAL, *The Millionaire Maker*, Mc Graw Hill, New York 2006.

LECHTER, MICHAEL A., OPM *Others People's Money* (Serie Rich Dad's),Time Warner, New York 2005.

MALTZ, MAXWELL, *Psico Cibernetica*, Astrolabio, Roma 1965.

MARINI, LUCIANO, *I 24 errori commessi dai neoimprenditori* (PDF scaricabile da internet).

MCELROY, KEN, *The ABC's of Real Estate Investing*, (Serie Rich Dad's), Warner Books, New York 2004.

ROBBINS, ANTHONY, *Come ottenere il meglio da se stessi e gli altri*, Tascabili Bompiani, Milano 2000.

ROHN, JIM, *7 Strategies for Wealth & Happiness: Power Ideas from America's Foremost Business Philosopher*, Random House, New York 1996.

—, *The Treasury of Quotes*, Health Communications Inc., Deerfield Beach, Florida 1994.

STANLEY, THOMAS J., DANKO, WILLIAM D., *The Millionaire Next Door*, Simon & Schuster, New York 1996.

TRACY, BRIAN, *Brian Tracy Focal Point*, Amacom, New York

2002.

—, *Maximum Achievement*, Simon & Schuster, New York 1995.

TRUMP, DONALD J., *Trump: The Way to the Top: The Best Business Advice I Ever Received*, Random House, New York 2005.

TRUMP, DONALD J. e MEREDITH MCIVER, *Trump: Think Like a Billionaire: Everything You Need to Know About Success, Real Estate, and Life*, Random House Publishing Group, New York 2005.

—, *How to Get Rich*, Random House, Publishing Group, New York 2004.

TRUMP, DONALD J. con TONY SCHWARTZ, *L' arte di fare affari*, Sperling & Kupfer, Milano 1998.

WALTON, SAM e JOHN HUEY, *Sam Walton: Made In America*, Doubleday, New York 1993.

WHITNEY, RUSS, *Building Wealth*, Simon & Schuster, New York 1995.

Gli autori

Alfio Bardolla è nato nel 1972 a Chiavenna (SO). È stato giocatore di hockey su ghiaccio, ha fondato la sua prima società a 19 anni ed è laureato in Scienze Bancarie, Finanziarie e Assicurative presso l'Università Cattolica di Milano. Trainer di PNL e Personal & Financial Coach, è uno dei massimi esperti nel campo dello sviluppo personale in Italia. Con il suo primo volume *I soldi fanno la felicità*, diventato un best-seller, ha introdotto anche nel nostro paese il filone delle pubblicazioni riguardanti la finanza personale e la psicologia del denaro.

Ha integrato le proprie conoscenze studiando con tutti i più grandi trainer e guru mondiali della formazione finanziaria, motivazionale e di sviluppo personale: Robert Kiyosaki, Brian Tracy, Robert Allen, George Fontanills, Donald Trump, Harv Eker, Jack Canfield, Jay Abraham, Bob Circosta. Si è specializzato in Neuro Linguistic Programming studiando con i massimi esperti di questa disciplina, tra i quali Richard Bandler,

John Grinder, Anthony Robbins, Robert Dilts, John La Valle, David Gordon.

Migliaia di persone hanno già frequentato i suoi corsi di crescita personale, di comunicazione, e sugli investimenti finanziari e immobiliari. In Italia è l'unico Financial Coach che guida i suoi clienti a pianificare e conseguire i propri obiettivi finanziari, per aiutarli a raggiungere nel tempo l'indipendenza e la libertà finanziaria: è questo il concetto di Wellness Finanziario™ che viene proposto per la prima volta sul mercato italiano.

Ha applicato personalmente i concetti di gestione del denaro, diventando un investitore nel settore immobiliare e nel trading di opzioni, e raggiungendo, giovanissimo, l'indipendenza finanziaria.

Alessandra Croce è nata a Milano dove ha compiuto gli studi in campo umanistico. Si iscrive alla facoltà di Filosofia dell'Università Statale di Milano ma dopo alcuni esami abbandona per cominciare a viaggiare. Dopo il rientro dagli Stati Uniti inizia a lavorare per una rivista di automobilismo, lì

nascono i suoi primi articoli e l'impegno in redazione. Scrivere è da sempre la sua grande passione che continua a coltivare, insieme all'interesse per tutto ciò che è creativo. All'amore per la letteratura e la poesia unisce l'impegno del disegno e della pittura. Nel 1997 inizia l'avventura come imprenditrice e dopo anni di esperienza maturata prima nel settore della moda e poi in quello degli eventi, nel 2005 entra in Alfio Bardolla Training Company. È la svolta. Alessandra chiude ogni altra attività e inizia a collaborare attivamente al fianco di Alfio Bardolla nella società di formazione e in campo immobiliare. Perfeziona la sua formazione diventando Master PNL e studiando con i maggiori esperti mondiali di crescita personale e finanziaria.

Diventa responsabile di tutta la gestione degli eventi e della comunicazione e del marketing di ABTC. È inoltre specializzata nelle attività legate all'acquisizione di immobili prima delle aste giudiziarie ed è socia, con Alfio Bardolla, della società che si occupa di queste attività. Personal Coach di riferimento per questa materia di cui è anche Trainer sul palco dei seminari di ABTC. È socio fondatore dell'ASSIM (Associazione Investitori Immobiliari) e, con Alfio Bardolla, dell'associazione di

beneficenza A.L.F.I.O. (Associazione Libertà Finanziarie Onlus). Ha contribuito in modo determinante alla stesura del libro *I soldi fanno la felicità*, il primo best-seller italiano della finanza personale.

Per proseguire il tuo viaggio

ORA che con questo secondo libro hai approfondito i meccanismi che ci legano alla gestione del denaro e alla mentalità giusta che ti serve per farlo lavorare al tuo posto… come proseguire il tuo viaggio verso l'indipendenza finanziaria? Quand'è il momento migliore per agire?

La risposta è semplice, il momento migliore per agire è sempre *adesso*.

Puoi farlo da solo, seguendo ciò che ti ho spiegato nel libro: gestendo gli stati d'animo legati al denaro, aiutando i tuoi famigliari a fare il tuo stesso percorso, liberarti dai debiti cattivi se ne hai o imparare a usare il debito buono per diventare ricco, crearti entrate automatiche e smettere di dipendere dal tuo stipendio. Oppure puoi accelerare il tuo apprendimento iscrivendoti ai seminari o utilizzando i corsi audio-video dedicati al Wellness Finanziario™.

Sul sito Alfio Bardolla Training Company (**www.alfiobardolla.com**) troverai informazioni sui seminari studiati per aiutare le persone a mettere in pratica gli insegnamenti dei libri di Alfio.

È stato inoltre realizzato un sito dedicato al libro (**www.artedellaricchezza.it**) dove potrai scrivere la tua recensione, scaricare gratis e-book relativi agli investimenti immobiliari e in Borsa e trovare molte altre informazioni interessanti.

EBOOK CONSIGLIATO

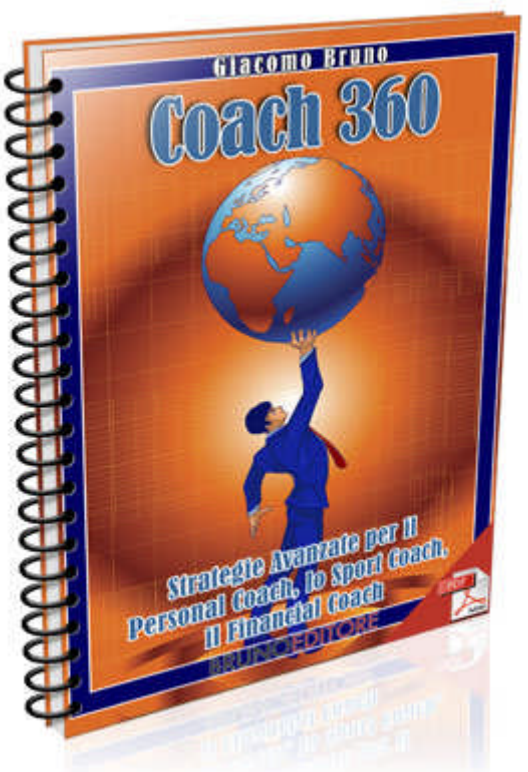
I SOLDI FANNO LA FELICITÀ

Cambia la tua vita e la tua situazione economica

con il Wellness Finanziario

EBOOK CONSIGLIATO

COACH 360



Strategie Avanzate per il Personal Coach,

lo Sport Coach, il Financial Coach

EBOOK CONSIGLIATO

LA NUOVA LEGGE DI ATTRAZIONE

Giacomo Bruno & Viviana Grunert
La Nuova Legge di Attrazione
Come Trasformare i Tuoi Sogni in Obiettivi Concreti e Realizzabili

Come Trasformare i Tuoi Sogni

in Obiettivi Concreti e Realizzabili